جامعة القاهرة
كلية الحقـــوق

تـوازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولــــي للبضـــــــائـــــع وفقــــاً لاتفاقية فيينـا لعــــام 1980

رسـا لـة للحصول علــى درجة الدكتوراة في الحقوق

مقدمة من

وفــاء مصطفى محمد عثمان

لجنة المناقشة والحكم

الأستاذة الدكتورة /سميحة القليوبي

أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق -جامعة القاهرة مشرفاً ورئيساً

الأستاذ الدكتور /محمود مختار احمد بريري

أستاذ القسم القانون التجاري بكلية الحقوق- جامعة القاهرة عضـــواً

الأستاذ الدكتور /حسام الدين عبد الغنى الصغير عضـــواً

أستاذ قسم القانون التجاري ووكيل كلية الحقوق -جامعة حلوان

القاهرة 2005

بسم الله الرحمن الرحيم
والسماء رفعها ووضع الميزان (7)
ألا تطغوا في الميزان (8)
وأقيموا الوزن بالقسط ولا تخسروا الميزان (9)

صدق الله العظيم
سورة الرحمن

إهـــــداء

ممن لا تملك سوى تلك الكلمات المتواضعة التـي تعبر – إن كانت بمقدورها التعبير– عما هو كائن بداخل قلبها وعقلها ووجدانـها من عظيم الامتنان والعرفان والتقدير

إلـى من تستحقها فقط أهدي تلك الكلمات

إلـى مربيتـي قبل أن تكون أستاذتـي ومرشدتـي

قبل أن تكون غايتـي

إلـــــــى

السيدة الأستاذة الدكتورة الفاضلة
سميحـة القليوبـي

شكر و تقدير

استهلال

1- صوفي أبو طالب :تطبيق الشريعة الإسلاميه في البلاد العربية، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، القاهرة 1995 صـــ 0315

(2 (Monsieeur Khaled Hussien" L' Equilbie Entre les parties Au proces penal theorie et pratique appliqué dans la phase preparatoier these pour le Doctorat en Droit, 18 decembre 2001.

[1] د .سلامة فارس عرب وسائل معالجة اختلال التوازن للعقود الدولية " رسالة دكتوراه" طبعة 1999، ص 157

(1) د.محسن شفيق :اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع "دراسة في قانون التجارة الدولي "، دار النهضة العربية، القاهرة طبعة 1988ص33

(2) حكم تحكيم الغرفة التجارة الدولية رقم 2291 /75

مقدمة عامة

الحاجة إلى حل مشاكل توحيد القانون

4 [illegible]

[illegible] (1) **lex mercatoria** [illegible]

[illegible] 1920 [illegible] 1972 [illegible] (1964 [illegible]

5 [illegible] 20 [illegible] 1974 [illegible] 14 [illegible]

[illegible] 1964 [illegible] (1964 **ULIS** [illegible]

---

(1) **See Prof. Dr FritzEnderlein، DietrichMaskow INTERNATIONAL SALES LAWUnited NationsConventiononContractsfor the International Sale of Goods Oceana Publications 1992 p 5**

[illegible]

[1] د..محسن شفيق: –المرجع السابق "1988 "، رقم 25 ص 18

[2] ويطلق عليها باللغة العربية اتفاقية فيينا لعام 1980، واللغة الإنجليزية:

"United Nations Convention on Contracts for the international sale of goods". CISG وتختصر إلى

ويطلق عليها باللغة الفرنسية :

" La Conventiondes NationsUnies sur les Contractés de vente international de Merchandises-1980 "

[1] Www. Iccconfernces .com .

منهج البحث

1980

تحديد نطاق الدراسة وخطة البحث

الباب الأول

الباب الثاني

البــاب الأول

تكوين عقــد البيع الدولي للبضائع

Formation of Contract for the International Sales of Goods

مقدمة تمهيدية

أحكام التعاقد فى اتفاقية عقد البيع الدولى للبضائع

8 -قواعد الإيجاب والقبول(**)

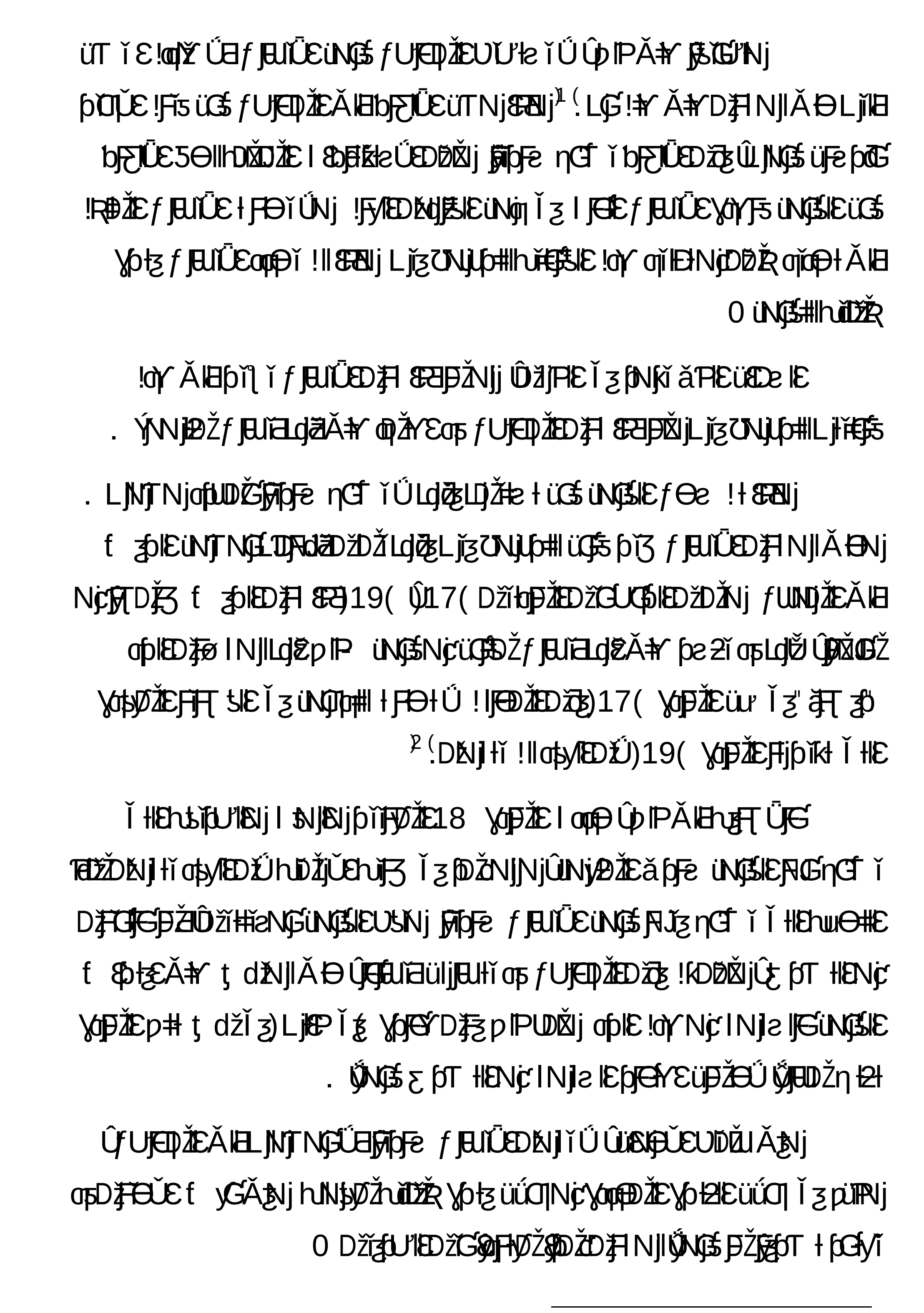
[illegible]

[illegible]

[illegible]

(**) باللغة الانجليزية: **Offer and Acceptance Rules**

(1) Larry A. DiMatteo ,Lucien Dhooge, Stephanie Greene, Virginia Maure and Marisa Pagnattaro : " The Interpretive Turn in International Sales Law ":(An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence) 2004)0p 334



(1) **See Secretariat Commentary to CISG art. 15 , availableat : http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-15.html >**

(2) **See generally , Commentary to CISG art. 17 , available at : http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-17.html**

الفصـل الأول

المفاوضات فى عقد البيع الدولي للبضائع(*)

تمهيد وتقسيم

[illegible]

[illegible]

[illegible] [1]

[illegible]

[illegible] :-

[illegible]

المبحث الأول

(*) باللغة الانجليزية: Negotiation "" ، وباللغة الفرنسية: "Négociations -Pourparler"

[1] د .احمد عبد الكريم سلامة :قانون العقد الدولي، " مفاوضات العقود الدولية –القانون الواجب التطبيق وأزمته "، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية القاهرة، 2001 ص 60

أهم التطبيقات العملية التي تميز بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض(*)

- الإعلان الموجه للجمهور(**)

(*) باللغة الانجليزية: offers vs. invitations to make offers

(**) باللغة الانجليزية: Proposals to the public

(1) حكم محكمة النقض في الطعنين رقمي : 1696، 1865 لسنة 70ق –جلسة 23/1/2001، الطعن 2157 لسنة 53 – جلسة 11/6/1990، الطعن رقم 862 لسنة 52 ق –جلسة

Spencer v Harding [illegible] 13

[illegible]

[illegible] 14

Rhen v. Marshall, Inc. v. Purolator [illegible] **Filter** [illegible]

19/1/1986، الطعن 105 لسنة 50ق – جلسة 7/1/1985 س 26 ص 1984. الطعن 32 لسنة 31 ق – جلسة 28/3/1966 س 17 ص 730

(2) Dr Charles Chatterjee (Cambridge), (London) University for Business.

(3) See Dr.Smith & Keenan s. English contract Law: "Pharmaceutical Society of Great Britian V. Boots Cash Chemists Ltd (Southern) – price indication {1952 2. Q R B 795 ".13 Th Edition p 229

(1) Murray, 5th Edition Contracts I Outline, Pepperdine University School of Law. Text:" Usually advertisement is a unilateral offer, which may be withdrawn at any time w/o notice. These advertisements are not offers, which become contracts. They are invitations for offer of

[illegible] [2]

المزاد(*)

15 [illegible] [3]

[illegible] reserve price [illegible] [4]

[illegible] [1]

[illegible] [2]

---

sale on terms stated. Usually if offered to public in general a unilateral offer which can be withdrawn." p14

[2] د .رامي محمد علوان: "التعبير عن الإرادة عن طريق الإنترنت وإثبات التعاقد الإلكتروني . مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد الرابع –السنة السادسة والعشرون، ديسمبر 2002، ص 245

(*) باللغة الانجليزية: Auctions

[3] تنص المادة 99 من القانون المدني المصري على أن " لا يتم العقد في المزايدات إلا برسو المزاد، ويسقط العطاء بعطاء يزيد عليه، ولو كان باطلاً ".

[4] تنص الفقرة الثانية من المادة 57 من قانون بيع البضائع الإنجليزي 1979 على أن "

A' sale by auction is complete when the auctioneer so announces by the fall of the hammer or in other customary manner. Where a bid is made while the hammer is falling in acceptance of a prior bid the auctioneer may in his discretion reopen the bidding or declare the goods sold under the bid on which the hammer was falling " .

(1) Dr Charles Chatterjee (Cambridge), Law University for Business. p89 مرجع سابق

(1) تنص المادة 228 2 من القانون التجاري الامريكى الموحد 1978على أن ":

الإيجاب المقترن بتحفظ

16

الجوائز(*)

A sale by auction is complete when the auctioneer so announces by the fall of the hammer or in other customary.Without reserve – goods cannot be withdrawn unless no bid is made within reasonable amount of time.Such a sale is with reserve unless the goods are in explicit terms put up without reserve unless the goods are in explicit terms put up without reserve. In an auction with reserve, the auctioneer may withdraw the goods at any time until he announced completion of the sale. In an auction without reserve, after the auctioneer calls for bids on an article or lot cannot be withdrawn unless no bid is made within a reasonable time. In either case, a bidder may retract his bid until the auctioneer's announcement of completion of the sale, but a bidder's retraction does not revive any previous bid.

(3) د .محمد إبراهيم دسوقي" :الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود"، الطبعة الأولى، الإدارة العامة للبحوث السعودية، عام 1995 ص65

(1) نقض مدني 13 /3 /1958 الطعن 9 لسنة 24ق، ص 176

17 - [illegible]

[illegible]

[illegible]

18 - [illegible]

[illegible]

[illegible]

(*) باللغة الانجليزية: Rewards

(2) د. يزيد أنيس نصير ": الإيجاب والقبول في القانون المدني والمقارن –شروط الإيجاب"، منشورات جامعة اليرموك –العدد (1) 2003، ص 240

(3) see R. v. Clarke "GUIDE TO ARTICLE 14 Comparison with Principles of EuropeanContractLaw(PECLInENGLAND http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp14.html The court of Appeal in Ermigton v Errington [1952] 1 All ER 149 English law – Smith& Denis Keenan

(4) تنص المادة 53 من مدونة العقد الامريكى الأولى على أن :
" (The whole consideration reqested by an offer must be given after the offeree knows of the offer").

المبحث الثاني

ذاتية مرحلة المفاوضات

---

(1) تنص المادة 51 من مدونة العقد الامريكى الثانية 1981 على أن :
("Effect of Part Performance without Knowledge of Offer .Unless the offeror manifests a contrary intention, an offeree who learns of an offer after he has rendered part of the performance requested by the offer may accept by completing the requested performance").

(2) **د.يزيد أنيس نصير :مرجع سابق ص 241**

[illegible] 1980 [illegible]

- مفهوم المفاوضة في اتفاقية البيع الدولي للبضائع 1980

[illegible] 1980 [illegible] 20

[illegible] 2004 [illegible] [1] "Unidroit Principles" [illegible] 14 [illegible] [*] [illegible]

[illegible] [1] [illegible] 16 [illegible]

[illegible] 21 [illegible]

[illegible] 1 [illegible]

---

[1] تناولت مبادئ العقود التجارية الدولية 1994 **Principles of Contract**

UNIDROIT Principles (International Commerical (مرحلة المفاوضات بشكل تفصيلي في المواد 13، 14، 15من القسم الثاني والخاص بتكوين العقد .

(*) باللغة الانجليزية: **offers vs. invitations to make offers**

[1] تنص الفقرة الثانية من المادة 16 من الاتفاقية على أن " يجوز الرجوع عن الإيجاب لحين انعقاد العقد، إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو في وقت وصوله ".

(2) د .حسام الدين الاهوانى: " المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي " بحث مقدم إلى مؤتمر الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق جامعة القاهرة يناير 1993، 1994.ص 60

(3) د .حسام الدين الاهوانى، مرجع سابق، ص 62

[1] **John E. Murray,"An Essay on the Formation of Contracts an d Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 8 Journal of Law and Commerce,1988, www.cisg.law.pace.edu/ cisg/biblio/murray.html.3 مرجع سابق ص**

المبحث الثالث

المبادئ العامة التى تحكم مرحلة المفاوضات

23 – [illegible]

[illegible] [1] [illegible]

1- [illegible]

2- [illegible] [2]

3- [illegible] [3]

4- [illegible]

[illegible]

[illegible]

- مبدأحرية العدول عن المفاوضات في اتفاقية البيع الدولي للبضائع(*)

---

(1) د .أحمد عبد الكريم سلامة :قانون العقد الدولي " مفاوضات العقود الدولية –القانون الواجب التطبيق وأزمته "، مرجع سابق، ص2

(2) د.صالح بن عبد الله بن عطاف العوفى :المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية مرجع سابق، ص 122

(3) منتدى المحامين العرب، المفاوضة في عقود التجارة الالكترونية بتاريخ22 /4 /2002

24 [illegible] [1]

[illegible]

25 [illegible] [2] [illegible]

26 [illegible]

(*) باللغة الأنجليزية: Revocability of offer

(1) تنص الفقرة الأولى من المادة 16 من الاتفاقية على أن: " 1 -يجوز الرجوع عن الإيجاب، لحين انعقاد العقد .إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله.2 -ومع ذلك لا يجوز الرجوع عن الإيجاب: (أ(إذا تبين منه أنه لا رجوع عنه، سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى أو)ب(إذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لا رجوع عنه وتصرف على هذا الأساس.

(2) حكم محكمة النقض حكم محكمة النقض في الطعنين رقمي : 1696، 1865 لسنة 70ق – جلسة 23/1/2001، الطعن 2157 لسنة 53 – جلسة 11/6/1990، الطعن رقم 862 لسنة 52 ق –جلسة 19/1/1986، الطعن 105 لسنة 50ق –جلسة 7/1/1985 س 26 ص 1984 .الطعن 32 لسنة 31 ق –جلسة 28/3/1966 س 17 ص 730.

(1) See Sylvette Guillemard 'A comparative study of the UNIDROIT Principles and the Principles of European Contracts and some dispositions of the CISG applicable to the formation of international contracts from the perspective of harmonisation of law (2000-2001) .P 8

المبحث الرابع

أحكام المسئولية القانونية المترتبة على العدول في مرحلة المفاوضات

27 [illegible]

[illegible] [1]

[illegible]

[illegible]

28 [illegible]

[illegible]

---

[1] منتدى المحامين العرب – المفاوضة في العقود الإلكترونية عام 2002

[illegible] [1]

المطلب الأول

المسئولية قبل التعاقدية فى بعض الأنظمة القانونية المختلفة

29- [illegible]

30- [illegible] المشرع المصري [illegible] 163 [illegible]

[illegible] [1]

---

[1] تأكد هذا المبدأ في بعض أحكام التحكيم التجاري الدولي، من ذلك الحكم الصادر في قضية e.G The government of Qatar & alter v حيث أكدت هيئة التحكيم أن رفض الاقتراحات المقدمة من المدعى وقطع المفاوضات من قبل المدعى عليه لا يعد خطأً مستوجباً للمسؤليه طالما أن هذا العدول و الرفض قد تم بحسن نية وكان مبرراً طبقاً المبادىء المعمول بها في العمل التجاري الدولي.هامش د .هاني صلاح سرى الدين المفاوضات "في العقود التجارية الدولية"، الطبعة الأولى، 1998 ص 11

[1] د .نزيه محمد الصادق المهدي: "الالتزام قبل التعاقدي للإدلاء بالبيانات "، دار النهضة العربية، القاهرة، عام 1982 .ص 311

31 -القانون الفرنسي

1382

32 -القانونان الإنجليزي والأمريكي

---

(2) الطعن 167 لسنة 33 ق –جلسة 9 /2 /1967 س 18 ص 334

(3) 2- La violation d`une obligation de renseignements, faute precontractuelle şanetionne` sur le terrain de la responsibilite deltetuelle.art. 1382 c.c] . د .نزيه محمد الصادق :مرجع سابق

(4) نقض فرنسي في 20 /3 /72 مجلة الأسبوع القانوني 1972 -2- 17543 J.

[illegible] 2. [illegible] [1] - [illegible]

5 . [illegible] - 4 [illegible] 3 [illegible]

[illegible] [2]

[illegible] **Carlill v Carbolic**

[illegible] **Smok Ball Co Ltd**

[illegible]

[illegible]

1968 [illegible] 14 [illegible]

[illegible] 46 – 45 [illegible]

[illegible] 1973 [illegible] 1974

[illegible] [3]

33-مبادئ قانون العقد الأوربي 1998 **(Pecl)** [*]

[illegible]

[illegible]

[illegible] [1]

---

[1] **See Paul J. Powers: " Defining the Undefinable: Good Faith and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1999. p339**

[2] **The Restatement provides :A complete catalogue of types of bad faith is impossible, but the following types are among those which have been recognized in judicial decisions: evasion of the spirit of the bargain, lack of diligence and slacking off, willful rendering of imperfect performance, abuse of a power to specify terms, and interference with or failure to cooperate in the other party's performance .(Paul J. Powers) .p 339 .**

[3] **Dr Charles Chatterjee (Cambridge), electronic communication and the law .p90**

[*] ***باللغة الأنجليزية*** **PRINCIPLES OF EUROPEAN CONTRACT LAW*:*** **وتختصر إلى PECL**

[illegible] 93/13 [illegible] (1)

[illegible] (2)

[illegible]

[illegible] (4)

34 -المبادئ العامة للعقود التجارية الدولية:(*)

(1) تنص المادة 301 2 من مبادئ قانون العقد الأوربى 1998 على أن:
"(1) a party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement. (2) However, a party, which has negotiated or broken off negotiations contrary to good faith and fair dealing, is liable for the losses caused to the other party. (3) It is contrary to good faith and fair dealing, in particular, for a party to enter into or continue negotiations with no real intention of reaching an agreement with the other party

(2) Directive 93/13 on Unfair Terms in Consumer Contract Art. 3. 1 ". A contractual term which has not been individually negotiated shall be regarded as unfair if, contrary to the requirement of good faith, it causes a significant imbalance in the parties' rights and obligations arising under the contract, to the detriment of the consumer

(3)See Good faith general overview precontractual negotaiations Art. 6.1. Member States shall lay down that unfair terms used in a contract concluded with a consumer by a seller or supplier shall, as provided for under their national law, not be binding on the consumer.

(4) د .أحمد شرف الدين :مرجع سابق، ص. 150

2004

(**UNIDROIT Principles**)

15/2

مجمل القول

المطلب الثانى

الاتجاهات الفقهية لإغفال الاتفاقية تنظيم أحكام المسئولية قبل التعاقدية .

5-3

(*) باللغة الأنجليزية : **Principles of International Commercial Contracts**
ويطلق عليها **UNIDROIT Principles**

(2) تنص المادة 15/2 من العقود التجارية الدولية المعدلة فى 2004 على أن"
"Negotiations in Bad Faith. (1)A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement. (2) However, a party who negotiates or breaks off negotiations in bad faith is liable for the losses caused to the other party. (3) It is bad faith, in particular, for a party to enter into or continue negotiations when intending not to reach an agreement with the other party.

(2) تنص المادة 15/2 من مبادئ العقود التجارية الدوليةالمعدلة فى 2004 *على أن*
" **(A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement**

[illegible]

---

(1) تنص الفقرة الثانية من المادة 7 من الاتفاقية على أن " 2 -المسائل التي تتعلق بالموضوعات التي تتناولها هذه الاتفاقية والتي لم تحسمها نصوصها، يتم تنظيمها وفقاً للمبادئ العامة التي أخذت بها الاتفاقية، وفى حالة عدم وجود هذه المبادئ، تسرى أحكام القانون الواجب التطبيق وفقاً لقواعد القانون الخاص ".

(2) تنص المادة 301 2 من مبادئ قانون العقد الأوروبى 1998 على أن :

"It is contrary to good faith and fair dealing in particular for a party to enter into or continue negotiations with no real intention of reaching an agreement with the other party".

(1) د .محسن شفيق" اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع" –مرجع سابق -رقم 151، ص 102

Peter ... 37

[2] Schlechtriem

... 74 ...

[3] ...

2 /301 ...

... (Pecl) 1998 ...

... 74 ...

...

... 2 /301 ...

... 1998 ...

---

[2] See Peter Schlechtriem "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, Oxford, 1998, Art. 74, n° 10; Bonell, Vertragsverhandlungen und culpa in contrahendo nach dem Wiener Kaufrechtsüb ereinkommen, RIW 1990, p. 693

[3] See Cecila Carrara and Joachim Kuckenburg: "Remarks on the manner in which the Principles of European Contract Law may be used to interpret or supplement Article 17 of the CISG "February 2003. p4

[4] تنص الفقرة) ز(من المادة 301 2 من مبادئ قانون العقد الأوروبي 1998 على أن :

"However a party who has negotiated or broken off negotiations to good faith and fair dealing is liable for the party losses caused to the other."

[1] According to Schlechtriem ,op.cit ,Introduction to Arts. 14 -24, no. 6 ,fn. 36, the possibility to go back to national remedies should be possible "only in cases where the parties have not been moving towards a contract through corresponding offer and acceptance. "since Arts. 16 and 17 CISG regulate the issue to the exclusion of all other national rules .

[illegible] [1]

- [illegible]

(1) د .حسام الدين الاهوانى :المرجع السابق ص 79.

مرحلة الإيجاب في عقد البيع الدولي للبضائع

تمهيد وتقسيم

39 –

(Unidroit Principles 2004)

14

(1)

---

(1) د .محسن شفيق :اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع الدوليمرجع سابق، رقم 134 ص 91

المبحث الأول

مفهوم الإيجاب فى اتفاقية البيع الدولى للبضائع

40 [illegible]

[illegible]

41 [illegible] 1980 [illegible] 14 [illegible]

[illegible]

(1( ) الطعنان رقما 1696، 1865 لسنة 70 – جلسة 23 /1 /2001

(1) w.w. w.Cisg. Law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein .html. 89 مرجع سابق

المطلب الأول

شروط الإيجاب

- -الشرط الأول :أن يكون العرض باتاً(*)

(*) باللغة الانجليزية: Definite

(2) تنص المادة 2 201 2 من مبادئ قانون العقد الأوربى على أن

1- A proposal amounts to an offer if: (a) it is intended to result in a contract if the other party accepts it, and (b) it contains sufficiently definite terms to form a contract. 2- An offer may be made to one or more specific persons or to the public 3- A proposal to supply goods or services at stated prices made by a professional supplier in a public = advertisement or a catalogue, or by a display of goods, is presumed tobe an offer to sell or supply at that price until the stock of goods, or the supplier's capacity to supply the service, is exhausted.

- الشرط الثاني :نية الالتزام في حالة قبول العرض(*)

43-

animus

contrahendi"

Social engagements

Domestic agreement

44

(1) **Dr Charles Chatterjee LLM (Cambridge):"E- COMMERCE LAW FOR BUSINESS MANAGERS, , (London), , University FINANCIAL WORLD Publishing.p 89**

(*) **باللغة الانجليزية : Intention to Create Legal Relation**

(2) **See Predrag Cvetkovik: "Remarks on the manner in which the PECL may be used to interpret or supplement Article 14 CISG", January 2002 p143 .**

[illegible]

[illegible] [1]

[illegible] 1981 [illegible] 45

[illegible] [2] [illegible]

[illegible] حيث **Southworth v. Oliver** [illegible]

[illegible]

[illegible] [3] [illegible]

[illegible] [1]

---

(1) الطعن رقم 2330 لسنة 28 ق جلسة 24 / 2 / 1991.

(2) تنص المادة 25 من مدونة العقد الامريكى الثانية 1981 على أن " Restatment 25 §

If from a promise, or manifestation of intention, or from the circumstances existing at the time, the person to whom the promise or manifestation is addressed knows or has a reason to know that the person making it does not intent it as an expression of his fixed purpose until he has given a further expression of assent, he has nto made an offer.

(3) See Murray:"Contracts I Outline, Pepperdine University School of Law. Text, 5th Edition p 13.

(1) CLOUT case No. 330 [Handelsgericht des Kantons St. GallenSwitzerland 5 December 1995]fax "ordering" software devices sufficiently definite notwithstanding failure to mention price .(

- الشرط الثالث :أن يكون العرض محددا تحديدا ًكافيا[*]

[illegible] 46 [illegible]

[illegible]

[illegible] .

[illegible]

[illegible] :

the fundamental elements [illegible]

[illegible]

[illegible] [1].

[illegible]

[illegible] [2].

[illegible] **Maryland Supreme Corp. v. Blake Co.**

[illegible] **Western Heights Middle School construction** [illegible]

[illegible]

(*) **بالغة الانجليزية sufficiently definie**

(1) **د .محمد إبراهيم دسوقي: "الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود"، المرجع السابق ص39**

(2) **تنص المادة 419 من التقنين المدني المصري على أن: "1 -يجب أن يكون المشترى عالماً بالمبيع علماً كافياً ويعتبر العلم كافياً إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بياناً يمكن من تعرفه ".**

47

Non-fundamental elements

14

---

[1] **Contracts I Outline, Pepperdine University School of Law. Text: Murray, 5th Edition "Objective test again- question of whether enforceable contract was made. Contingency – was it a definite expression of an offer .Description of the goods, quantity, price and delivery terms are important. "p 15.**

[2] **تنص المادتان 102 و 105/ 6 من مبادئ قانون العقد الأوروبي Pecl 1998 على أن "**

Article 6:102 In addition to the express terms, a contract may contain implied terms which stem from .(a) the intention of the parties (b) the nature and purpose of the contract, and (c) good faith and fair dealing ."

=Article 6:105 "Unilateral Determination by a Party Where the price or any other contractual term is to be determined by one party and that party's determination is grossly ".

[illegible]

الفرع الأول

الصعوبة العملية فى تحديد الإيجاب تحديداً كافياً فى اتفاقية فيينا 1980

48 [illegible]

[illegible] [1]

49 [illegible]

- [illegible] [1]

---

(1) **The UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods A/CN.9/SER.C/DIGEST/CISG/14 [8 June 2004 [.**

(1) **Case No. 106 [Oberster Gerichtshof Austria 10 November 1994 .**

- كيفية تحديد السعر ضمنيا عند عدم وجود عقد البيع بين الأطراف

50 -

---

(2) Case No. 106 [Oberster Gerichtshof Austria 10 November 1994] (citing art 2، 3/8 see full text of the decision (.

(3) See Bezirksgericht [BG] St. Gallen [District Court], 3PZ 97/18 , available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970703s1.html [<.

الفرع الثاني

الآراء الفقهية حول تعارض أحكام المادتين 14 و 55 من اتفاقية البيع الدولى للبضائع

51 ... 14 ... 55 ...[1]

(Professor Honnold) ... 14 ...[1]

(Professor Allan Farnsworth) ... 14 ...

(1) see John E. Murray :"An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods " , 1988 p2 المرجع السابق.

(1) See Commentary by Prof. Dr Jur. Dr. Sc oec Fritz Enderlein Prof . Dr jur. Dr. Sc. oec. Dietrich Maskow "INTERNATIONAL SALES LAW "United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods " 1992 84 مرجع سابق ص

[1] **Allan Farnsworth Formation of Contract in International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods "1984.**

الفرع الثالث

الأحكام القضائية إزاء التعارض بين) المادتين 14، 55) في اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع

---

(2) تنص المادة 92 من الاتفاقية على أن " 1 -للدولة المتعاقدة أن تعلن، وقت التوقيع أوالتصديق أو القبول أو الإقرار أو الانضمام، أنها لن تلتزم بالجزء الثاني من هذه الاتفاقية أو أنها لن تلتزم بالجزء الثالث من هذه الاتفاقية.".

(1) **See Jacob S. Ziegel: Article14 in Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods, July 1981 .**

[illegible]

(2) See, e.g., Fauba v. Fujitsu Microelectronik, Cour de Cassation, Paris, 92-993, 16, Apr. 22, 1992 (F.) (term specifying revision of price according to market trends was sufficiently definite), available at > http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920422f1.html ; OLG Frankfurt/M 10 U 80/93, Mar. 4, 1994 (F.R.G.) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html < [

(1) See Larry A. Dimatteo For a discussion of the totality of the circumstances analysis approach to contract interpretation generally . Contract Theory: The Evolution of Contractual Intent "(1998)
مرجع سابق ص 337

(2) See Legfelsobb Bíróság, Gf.I. 31 349/1992/9, Jan. 10, 1992 (Hung) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920110h1.html [

(3)See OGHOb547/93 , availableat http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html [

(4) See OLG Frankfurt 9 U 13/00, Aug. 30. 2000 , supra note 204

(5) تنص المادة 9 من الاتفاقية على أن " 1 -يلتزم الطرفان بالأعراف التي اتفقا عليها وبالعادات التي استقر عليها التعامل بينهما . 2 -مالم يوجد اتفاق على خلاف ذلك، يفترض أن الطرفين قد طبقا ضمناً على عقدهما أو على تكوينه كل عرف كانا يعلمان به أو كان ينبغي أن يعلما به متى كان معروفاً على نطاق واسع ومراعى بانتظام في التجارة الدولية بين الأطراف في العقود المماثلة السارية في نفس فرع التجارة."

(1) See AZ 12.G.41.471/1991, Mar. 24, 1992 , supra note 132. (Quality , quantity, and price of goods impliedly fixed by the established practice of parties where seller repeatedly delivered the same type of goods and buyer paid after delivery .

(2) ICC Court of Arbitration - Paris 8324/1995 (Arbitral Award 1995 available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/958324i1.html flexible price was valid where no market price established by common exchange institution for manganese) (on file with author) .

• [illegible]

[illegible] 14 [illegible] [3]

[illegible] 56 [illegible] 14 [illegible] 55 [illegible]

[illegible]

Professor Allan [illegible] **Farnsworth** [illegible] (55 [illegible] [1]

[illegible] **Honnold** [illegible] (55 [illegible] (55 [illegible] **Honnold** [illegible]

(3) **Geneva Pharm .,201 F. Supp. 2d at 281.**

(1) **See Peter Schlechtriem :"Uniform Sales Law ,supra note 107, at 80**

Honnold

[2] See John E. Murray, Jr !"An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods "(1988)available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/murray.html .

[1] See OGH Ob 547/93, Nov. 10, 1994 (Aus)available at > http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html [.

الفرع الرابع

السعر المفتوح فى البيوع الدولية(*)

- مفهوم السعر المفتوح فىمجال البيوع الدولية

(2) Tribunal of Int'l Commercial Arbitration at the Russian Federation of Chamber of Commerce 309/1993, Mar. 3, 1995 (Russ), available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950303r1.html.

(3) See CA Grenoble, 93/1613, Apr.26, 1995 (Fr), Available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f1.html

(4) See OGH Ob 547/93, Nov. 10, 1994 (Aus), available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html

(*) وباللغة الانجليزية: "open terms in international contracts"

[1] Carlos A. Gabuardi !' Open Price Terms in the CISG, the UCC and Mexican Commercial Law " June 2001 p3.

[2] تنص المادة 55 من اتفاقية فيينا على أن " إذا انعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن، صراحة أو ضمناً، تحديداً لثمن البضائع أو بيانات يمكن بموجبها تحديده يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمناً في حالة عدم وجود ما يخالف ذلك، إلى السعر الأعتيادى الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المبيعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة.

Lex Mercatoria

Mark P. Gergen 61

Mark P. Gergen

(1)

---

[1] See Mark P. Gergen : the Use of Open Terms in Contract" "open terms are contractual provisions that expressly grant a party substantial, but not completely unfettered, discretion in performance.1992.

Mark P. Gergen

62

63

64

305 [*]

[1]

Alter and Sons, Inc. v.

1973 United Engineers and Constructors, Inc.

[1]

الفرع الخامس

دور السعر المفتوح فى معالجة أختلال توازن عقد البيع الدولى للبضائع

(*) ***باللغة الإنجليزية*** **Open price terms in the UCC**

(1) **تنص المادة 305 .2 من القانون التجاري الأمريكى الموحد UCC 1978 على أن :**

(1) The parties if they so intend can conclude a contract for sale even though the price is not settled. In such a case the price is a reasonable price at the time for delivery if (a) nothing is said as to price; or (b) the price is left to be agreed by the parties and they fail to agree; or (c) the price is to be fixed in terms of some agreed market or other standard as set or recorded by a third person or agency and it is not so set or recorded.(2) A price to be fixed by the seller or by the buyer means a price for him to fix in good faith. (3) When a price left to be fixed otherwise than by agreement of the parties fails to be fixed through fault of one party the other may at his option treat the contract as cancelled or himself fix a reasonable price. (4) Where, however, the parties intend not to be bound unless the price be fixed or agreed and it is not fixed or agreed there is no contract. In such a case the buyer must return any goods already received or if unable so to do must pay their reasonable value at the time of delivery and the seller must return any portion of the price paid on account ."

(1) **Alter and Sons v. United Engineers ,366 F .Supp. 959 (1973).**

- شرط السعر المفتوح و قواعد الإيجاب)المادتان 14، 55((*)

(*) باللغة الانجليزية : **Offer Rules and the Open Price Term: Articles 14 & 55)**

(1) See also Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 15 March 1996, available on the Internet at http://www.cisg online.ch/cisg/urteile/284.htm (citing articles 14 and 55 when expressing doubt parties had undertaken obligations), affirmed , Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 July 1997 (no citation to articles 14 or 55); case No. 410 [Landgericht Alsfeld Germany 12 May 1995 (court indicates that buyer did not allege circumstances from which a lower price could be .

(2) case No. 343 [Landgericht Darmstadt Germany 9 May 2000] (parties' agreement as to price enforceable even if price different from that of the market); CLOUT case No. 106 [Oberster Gerichtshof

Austria 10 November 1994 (transaction between a German seller and an Austrian buyer; parties had fixed the price in the contract concluded by offer and acceptance and therefore reversed an intermediate court's application of article 55 .

(3) Maria del Pilar Perales Viscasillas: "The Formation of Contracts and the Principles of European Contract Law"2001 .p3

(1) تنص المادة 8 من قانون بيع البضائع الإنجليزي على أنّ:

(1) The price in a contract of sale may be fixed by the contract , or may be l
to be fixed in a manner agreed by the contract , or may be determined by t
course of dealing between the parties . (2) Where the price is not determin
as mentioned in sub-section (1) above the buyer must pay a reasonable pri
(3) What is a reasonable price is a question of fact dependent on the
circumstances of each particular case.

[illegible]

[illegible] 67 [illegible]

[illegible]

[illegible]

---

(1) تنص المادة 89 من القانون رقم 17 لسنة 1999 بإصدهر قانون التجارة على أن :
(1) إذا لم يحدد المتعادان الثمن اعقد البيع بالسعر الذى يجرى عليه التعامل بينهما فإذا لم يكن بينهما تعامل سابق فبالسعر المتداول فلى السوق. (2) – إذا اتفق على أن يكون البيع بسعر السوق أو إذا وجب الأخذ بهذا السعر وفقاً للفقرة السابقة فالعبرة بمتوسط سعر السوق فى الزمان والمكان اللذين تم فيهما العقد إلا إذا قضى الإتفاق أو جرى عرف التجارة على غير ذلك أو تبين من الظروف وجوب إعتماد سعر آخر .وإذا تعدد سعر السوق فالعبرة بالسعر المتوسط

المبحث الثاني

مبدأ قابلية الرجوع في الإيجاب(*)

[illegible]

[illegible]

[illegible]

(*) باللغة الانجليزية: /Revocability of offer

(1) تنص المادة 16 من الاتفاقية على أن: " 1 -يجوز الرجوع عن الإيجاب، لحين انعقاد العقد، إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله .

(2) **see Burt A. Leete " Contract Formation under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code: Pitfalls for the Unwary 1992. ص1**

(3) تنص المادة 205 2 من القانون التجاري الامريكي الموحد 1978على أن "
Under UCC § 2-205, a written offer giving assurance that it will remain open will be irrevocable for the time stated in the offer or for a reasonable time. There is however, a three-month ceiling on the duration of “firm offers.”

(المدني Civil law)

المطلب الأول

الأستثناءات من مبدأ قابلية الرجوع في الإيجاب(*)

(*) باللغة الانجليزية **exceptions to the principle of revocability of an offer**

(1) See John E. Murray "Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1988)

[1] **Enderlein (Fritz) &Maskow (Dietrich) International Sales Law, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Oceana Publications 1992. 88 مرجع سابق ص**

الرجوع عن الإيجاب بعد وصول الإيجاب إلى المخاطب

(1) **www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ enderlein.html**

(1) **Www .cisg.law.pace. edu/cisg /biblio/ enderlein html. 88مرجع سابق ص**

[illegible]

- [illegible]
- [illegible] [1]
- سحب الإيجاب بالوسائل الإلكترونية

[illegible] **Byrne & Co v Tienhoven** [2] [illegible]

---

[1] د .يزيد أنيس نصير : " الإيجاب والقبول فى القانون المدنى والمقارن " شروط الإيجاب"، منشورات جامعة اليرموك- العدد)أ(ص 247 سنة 2003

(2) (1880) 5 C.D.44

[1] **Dr Charles Chatterjee (Cambridge):"E- COMMERCE LAW FOR BUSINESS MANAGERS, , University FINANCIAL WORLD Publishing.p99**

[1] **Professor Hugh Beale: Chitty on Contracts [29th Edition | Sweet Maxwell | 15/12/2004 |.p 111-112**

المطلب الثاني

العروض المؤكدة(*)

تمهيد :

78

an irrevocable or firm offer

(1

(2

(*) باللغة الانجليزية: (An irrevocable or firm offer)

(1) See Henry Mather: "Firm Offers under the UCC and the CISG"Dickinson Law Review (Fall 2000) 31-56 .p2

الفرع الأول

العروض المؤكدة في ظل بعض الأنظمة القانونية المختلفة

79

80 -القانون الأمريكي :

1981

(1) تنص المادة 45 مدونة العقد الأمريكي الثانية 1981 على أن: "

Where an offeror invites an offeree to accept by rendering a performance and does not invite promissory acceptance, an option contract is created when the =offeree begins the invited performance or tenders part of it. (1) The offeror’s duty of performance under any option contract so created is conditioned on completion or tender of the invited performance in accordance with the terms of the offer.

205 (1) Ucc

Ucc 81

imposes an outside limit of three months on "

Must the the period of irrevocability

(2) offer be in writing

assurance that it will be held open "

(3)

Janke Construction Co .V.Vulcan Materials Co.

1970 (1)

Janke

C301 C300

1970 / 10

---

(1) تنص المادة 205 / 2 من القانون التجاري الأمريكي الموحد 1978 على أن:"
" An offer by a merchant to buy or sell goods in a signed writing which by its terms gives assurance that it will be held open is not revocable for lack of consideration during the time stated or if no time is stated for a reasonable time but in no event may such period of irrevocability exceed three months but any such term of assurance on a form supplied by the offeree must be separately signed by the oferor."

(2) تنص الماد 201 / 2 من القانون التجاري الأمريكى الموحد 1978 على أن :
"Except as otherwise provided in this section a contract for the sale of goods for the price of $500 or more is not enforceable by way of action or defense unless there is some writing sufficient to indicate that a contract for =sale has been made between parties and signed by the party against whom enforcement is sought or by his suthorized agnate or broker ".

(3) See Henry Mather:"Firm Offers under the UCC and the CISG"Dickinson Law Review (Fall 2000). p43

(1) 386 F. Supp. 687 (W.D. Wis. 1974) (applying Wisconsin law, aff had, 527 F.2d 772؛) 7th Cir. 1976) .

Janke

Vulcan

Vulcan **Illinois**

Interpace

Janke

Interpace **Vulcan**

Vulcan

Janke

Janke **Vulcan**

302 **Vulcan**

(2)

Interpace **Janke**

Vulcan

Janke

Vulcan

promissory estoppel

Janke

Janke **Vulcan**

Vulcan

---

(2) **www.nexis.com/reseach/sumbit View Tagged**

82 قانون العقد الإنجليزي **English contract law**

[illegible] (1)

[illegible] (2)

83 أما القانون الألماني [illegible]

[illegible] (3) [illegible] **Obligo ohne or freibleibend** [illegible] (1)

84 القانون الفرنسي [illegible] (2)

-1 [illegible] (3)

---

(1) **See J. Beatson, Anson's Law of Contract 52 (27th ed. 1998); Hein Kötz, one European Contract Law 22 (Tony Weir trans., 1997).**

(2) **See Beatson supra note 59, at 54-55; Kötz, supra note 59, at 22; P.D.V. Marsh, Comparative Contract Law England, France, Germany 58 (1994); Iswar C. Saxena Report on English Law, in 1 Formation of Contracts 766, 766 (Rudolf B Schlesinger ed., 1968 (.**

(3) **See Kötz, supra note 59, at 23 (citing § 145 BGB); Marsh, supra note 60, at 63 Konrad Sweigert & Hein Kötz, Introduction to Comparative Law 361 (3d rev ed. Tony Weir trans., 1998) .**

(1) **See Kötz, supra note 59, at 23; Marsh, supra note 60, at 63; Zweigert & Kötz, supra note 65, at 362; Neumayer, supra note 64, at 781 (citing § 145 BGB) .**

(2) **See Marsh; supra note 60, at 59; Zweigert & Kötz, supra note 65, at 359 .**

-2

-3 [4]

85- القانون المصري:

(3) **See Cass. Civ, Dec. 17, 1958, D. Jur. 1959, 33 (declaring that if the offeror has expressly or implicitly undertaken not to revoke before a certain time, he cannot revoke before that time without incurring liability); Marsh, supra note 60 ,at 59, Barry Nicholas, French Law of Contract 64 (1982); Pierre Bonassies ,Report of French Law, in 1 Formation of Contracts 769, 769-70 (Rudolf B Schlesinger ed., 1968 (**

(4)See Kötz, supra note 59, at 22-23; Marsh, supra note 60, at 59-60; Nicholas ,supra note 68 at 64; Zweigert & Kötz, supra note 65, at 359; Bonassies ,supra note 68, at 772 n.17 .

(1) الفقرة رقم 2 من الطعن رقم 579 سنة قضائية 59 مكتب فني 44، تاريخ الطعن 24/6/1993

86 القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية

(2) تنص الفقرة الأولى من المادة 93 من التقنين المدني المصري بأنه " إذا عين ميعاداً للقبول، التزم الموجب بالبقاء على إيجابه إلى أن ينقضي هذا الميعاد " .

(3) د:حسام الدين الاهواني مرجع سابق ص 76.

(1) تنص الفقرة الثالثة والرابعة من المادة 14 من القانون النموذجي للتجارة الالكترونية على أن "

3- Where the originator has stated that the data message is conditional on receipt of the acknowledgement, the data message is treated as though it has never been sent, until the acknowledgement is received .
(4) Where the originator has not stated that the data message is conditional on receipt of the acknowledgement, and the

87 [illegible]

[illegible]

88 -خلاصة القول، [illegible]

[illegible] Avant Contrat الملازم [illegible] (*)

---

acknowledgement has not been received by the originator within the time specified or agreed or, if no time has been specified or agreed, within a reasonable time, the originator (a) may give notice to the addressee stating that no acknowledgement has been received and specifying a reasonable time by which the acknowledgement must be received; and (b) if the acknowledgement is not received within the time specified in subparagraph (a), may, upon notice to the addressee, treat the data message as though it had never been sent, or exercise any other rights it may have.

( ) د .يزيد أنيس نصير الإيجاب والقبول في القانون المدني الأردني والمقارن " القوة الملزمة للإيجاب " مجلة علوم الشريعة والقانون، الأردن المجلد 30، العدد 1، 2003 .ص 227

(*) باللغة الانجليزية pre-contractual liability

الفرع الثاني

العروض المؤكدة في اتفاقية عقد البيع الدولي للبضائع(**)

89 ...

90 ...

(**) باللغة الانجليزية: **Firm Offers under the CISG**

(1) **See Gyula Eörsi, Revocability of Offer, in COMMENTARY ON THE INTERNATIONAL SALES LAW: THE 1980 VIENNA SALES CONVENTION 157 (Bianca & Bonell eds., 1987).**

(2) **see Maria del Pilar Perales Viscasillas The Formation of Contracts and the Principles of European Contract Law, 2001 p 371-397**

المبحث الثالث

رفض الإيجاب(*)

(*) باللغة الانجليزية: termination of the offer

(1) تنص المادة 17 من اتفاقية فيينا على أن " يسقط الإيجاب، ولو كان لارجوع عنه، عندما يصل رفضه إلى الموجب"

[illegible] (1).

94 [illegible] (*) [illegible] (2).

[illegible] 17 [illegible] 19 [illegible].

17 [illegible] :-

المشكلات التي تثيرها المادة 17 من أتفاقية البيع الدولي للبضائع

- المشكلة الأولى: الرفض بشروط ضمنية(*)

95 [illegible] 17 [illegible].

(1) **تنص المادة 24 من الاتفاقية" في حكم هذا الجزء من الأتفاقية، يعتبر الإيجاب أو الإعلان عن القبول أو أي تعبير عن القصد " وصل "، إلى المخاطب عند إبلاغه شفويا أو تسليمه إليه شخصياً بأي وسيلة أخرى أو تسليمه في مكان عمله أو في عنوانه البريدي، أو لدى تسليمه في مكان سكنه المعتاد إذا لم يكن له مكان عمل أو عنوان بريدي " .**

(*) ***باللغة الانجليزية:* Conflicting Declarations**

(2) see CISG Cecila Carrara and Joachim Kuckenburg "the Principles of European Contract Law may be used to interpret or supplement Article 17 of the February 2003 .p3

(*) **باللغة الانجليزية : Rejection by implied terms**

- المشكلة الثانية :الرفض بالسلوك أو التصرف(*)

(1) تنص الفقرة الأولى من المادة 19 من الاتفاقية على أن " إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول، ولكنه تضمن إضافات أو تحديدات أو تعديلات، يعتبر رفضاً للإيجاب ويشكل إيجاباً مقابلاً ".

(*) باللغة الإنجليزية: **Rejection by conduct**

(1) See Cecila Carrara and Joachim Kuckenburg:"Remarks on the manner in which the Principles of European Contract Law may be used to interpret or supplement Article of the CISG" February2003.http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/anno-art-17.html .p4

(1) See Honnold, J.O "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention (Deventer Kluwer), 1999 (3rd ed.) p. 154 ,and no. 3. See also Text of Secretariat Commentary on article 15 of the 1978 Draft [draft counterpart of CISG Article 17], Comment 2 ,

الفصل الثالث

مرحلة القبول في عقد البيع الدولي للبضائع(*)

تمهيد وتقسيم:

---

(1) http:// cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-17.html See the Legislative history of CISG Article 17: Match-up with 1978 Draft to assess relevance of Secretariat Commentary.
http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-d-17.html . <
"CISG Article 17 and 1978 Draft Article 15 are identical. The Secretariat Commentary on 1978 Draft CISG Article 15 should therefore be relevant to the interpretation of CISG Article 17." Ibid .

(2) UNIDROIT Principles Article 7.3.5 provides that "termination of the contract releases both parties from their obligation to demand and receive future performance." Termination occurring by rejection of the offer by the offeree then extinguishes future obligations of the offeror .

(3) See John Felemegas " Comparison between provision of the CISG regarding withdrawal of acceptance (Art.22) and the counterpart provisions of the UnIDROIT Principles of International Commercial Contracts .August 2004 .p5

(*) باللغة الإنجليزية: Acceptance

[1] القبول عند جمهور الفقهاء " وهو ما صدر ممن يصير إليه الملك دالاً على رضاه بما أوجبه الطرف الآخر وعند الحنفية هو ما صدر ثانياً من أحد المتعاقدين جواباً للأول. وفى القانون الوضعى " هو التعبير البات عن إرادة الطرف الذى وجه إليه الإيجاب.

[2] د .يزيد أنيس نصير:" الارتباط بين الإيجاب والقبول في القانون الإردنى والمقارن" العدد الثالث –السنة السابعة والعشرون سبتمبر 2003، مجلة الحقوق، جامعة الكويت.ص 83

المبحث الأول

أهمية مرحلة القبول في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع

" اتفاقية فيينا 1980"

[illegible] 101

22 [illegible] 18 [illegible]

[illegible] [1] [illegible]

[illegible] [2]

[illegible] 102

[illegible]

[illegible] [3]

المطلب الأول

---

[1] الفقرة الأولى من المادة 18 من اتفاقية فيينا 1980

[2] د .رامي محمد علوان .التعبير عن الإرادة عن طريق الانترنت وإثبات التعاقد الالكتروني.مجلة الحقوق –مجلس النشر العلمي –جامعة الكويت العدد الرابع ديسمبر 2002 ص 250

[3] د .احمد شرف الدين عقود في التجارة الالكترونية وتكوين العقد وإثباته .دروس الدكتوراه ولدبلوم القانون الخاص والتجارة الدولية 2001 ص 143

صور القبول

- بيان من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب(*)

103

- تصرف آخر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب(*)

104

---

*) باللغة الإنجليزية: Statement made by offeree indicating asset

(1) see Enderlein (Fritz) &Maskow (Dietrich) International Sales Law, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Oceana Publications 1992 P2`

(2) Restatement (Second) Section 24 – "An offer is the manifestation of willingness to enter into a bargain, so made as to justify another person in understanding that his assent to that bargain is invited and will conclude it"

*) باللغة الإنجليزية: Other conduct of offeree indicating assent:

[illegible] [1] [illegible] [2]

- القبول المتأخر(**)

105 [illegible] 21 [illegible]

الأثر القانوني للقبول

106 [illegible]

---

(1) تنص الفقرة الثالثة من المادة 18 من الاتفاقية على أن " ومع ذلك، إذا جاز، بمقتضى الإيجاب أو التعامل الجاري بين الطرفين أو الأعراف، أن يعلن المخاطب الذي عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بتصرف ما، كالذي يتعلق بإرسال البضائع أو تسديد الثمن، دون إخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذاً في اللحظة التي تم فيها التصرف المذكور بشرط أن يجرى ذلك خلال المدة المذكورة في الفقرة السابقة.

(2) تنص المادة 96 من الأتفاقية على أن " لكل دولة متعاقدة يشترط تشريعها انعقاد عقود البيع أو اثباتها كتابة أن تصدر فى أى وقت اعلانا وفقا للمادة 12 مفاده أن أى حكم من أحكام المادة 11، أو المادة 29، أو الجزء الثانى من هذه الاتفاقية، يجيز انعقاد عقد البيع او تعديله أو انهاءه رضائيا أو اصدار الايجاب أو القبول أو أى تعبير آخر عن النيه، بأى صورة غير الكتابة، لاينطبق على الحالات التى يكون فيها مكان عسمل أحد الطرفين فى تلك الدولة.

(**) باللغة الإنجليزية: Late acceptance

[illegible] [1]

[illegible]

أ-بداية المدة المحددة للقبول(*)

107 [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

نصان مختلفان حول بداية هذه المدة في المادة 20(*)

108- [illegible] (20) [illegible] [1]

---

[1] الفقرة الثانية من المادة 18 من اتفاقية فيينا 1980 والتي تنص على أن " "يحدث قبول الإيجاب أثره من اللحظة التي يصل فيها إلى الموجب ما يفيد الموافقة .ولا يحدث القبول أثره إذا لم يصل إلى الموجب خلال المدة التي اشترطها، أو خلال مدة معقولة في حالة عدم وجود مثل هذا الشرط .على أن يؤخذ في الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي استخدمها الموجب، ويلزم قبول الإيجاب الشفوي في الحال .مالم يتبين من الظروف خلاف ذلك "

(*) باللغة الإنجليزية: **commencement of period of time for acceptance**

(*) باللغة الانجليزية: **Different provisions for commencement of the period of time**

المدة المحددة بالهاتف أو التلكس(*)

[1] تنص المادة 20 من الاتفاقية على أن " يبدأ سريان المدة إلى يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من التاريخ المبين بالرسالة، أو إذا لم يكن التاريخ مبيناً بها فمن التاريخ المبين على الغلاف .ويبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب .2 -تدخل العطلات الرسمية أو أيام العمل الواقعة في أثناء سريان مدة القبول في حساب تلك المدة .ومع ذلك، إذا لم يكن تسليم أخطار القبول في عنوان الموجب بسبب كون اليوم الأخير من المدة المحددة للقبول عطلة رسمية أو يوم عطلة عمل في مكان عمل الموجب، تمدد المدة إلى اليوم التالي من أيام العمل .

(*) باللغة الإنجليزية : Period of time fixed by telephone, telex

[illegible] [1]

ب-المدة المعقولة للقبول(**)

110- [illegible]

[illegible]

[illegible] 21 [illegible]

المبحث الثاني

مدى تحقق التوازن فى عقد البيع الدولى للبضائع فى مرحلة القبول

تمهيد :

111- [illegible]

---

(1) www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html.p102 مرجع سابق.

(**) باللغة الإنجليزية: fixing the period of time

[illegible] .

[illegible]

[illegible] (1980 [illegible] .

المطلب الأول

السكوت(*)

112 [illegible] .[1]

[illegible] :[2]

[illegible] .

[illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: Silence.

[1] تنص المادة 90 من القانون المدني المصري على أن " 1 -التعبير عن الإرادة يكون باللفظ وبالإشارة المتداولة عرفاً، كما يكون باتخاذ موقف لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالته على حقيقة المقصود .2 -ويجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمنياً، إذا لم ينص القانون أو أن يتفق الطرفان على أن يكون صريحاً ".

[2] السكوت في اللغة الصمت والسكون أو قطع الكلام وتركه، ويتخذ السكوت عدم التعبير عن الإرادة مثل عدم الكلام أو الامتناع عن إتيان فعل أو القيام به .عدم اعتبار السكوت قبولاً قاعدة شرعية مستمدة من الفقه الأسلامي والتي تقوم على " لا ينسب لساكت قول " .وتبرر هذه القاعدة أن اشتراط وجود الرضا بركنيه الإيجاب والقبول، ولما كان الإيجاب عرضاً محدداً يشتمل على جميع العناصر الجوهرية اللازمة للعقد المراد إبرامه .بحيث إذا صادفه قبول مطابق أنعقد العقد، =ولما كان السكوت يفتقر للعناصر الأساسية لقيام عقد البيع حيث لا يفهم من الشخص الساكت أن يعرض شيئاً معيناً للتعاقد ومن ثم لا يصلح تعبيراً عن الإيجاب، وكذلك الحال بالنسبة للقبول، فلا يصلح أن يكون تعبيراً عن القبول إلا في بعض الحالات الاستثنائية.

[illegible] [1]

[illegible] :

[illegible] (*)

[illegible]

[illegible]

[illegible]

الفرع الاول

السكوت أو عدم القيام بأي تصرف(*)

113 [illegible]

[illegible]

---

[1] د .يزيد أنيس نصير: " السكوت وأثره في إبرام العقد –دراسة مقارنة"، العدد الثامن عشر 2003 - مجلة الشريعة والقانون -جامعة الأمارات العربية المتحدة –ص 287

(*) باللغة الإنجليزية: Silence or inactivity… in itself

(1) تنص الفقرة الأولى من المادة 18 من الاتفاقية على أن " يعتبر قبولا كل بيان أو تصرف اخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب، أما السكوت أو عدم القيام بأي تصرف فلا يعتبر أياً منهما قبولاً ".

(2)Enderlein (Fritz) &Maskow (Dietrich): "International Sales Law, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Oceana Publications" 1992 .p22 .

(1) تنص المادة 85 من الاتفاقية على أن " إذا تأخر المشترى عن استلام البضائع، أو إذا لم يدفع الثمن عندما يكون دفع الثمن وتسليم البضائع شرطين متلازمين، وكانت البضائع لا تزال في حيازة البائع أو تحت ظروفه، كان عليه اتخاذ الإجراءات المعقولة المناسبة للظروف لضمان حفظ البضائع، وله حبس البضائع لحين قيام المشترى بتسديد المصاريف التي أنفقت لهذا الغرض " .

114

In Itself

115

---

(2)www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html.p92

(3) د .محمود سمير الشرقاوى :العقود التجارية الدولية، " دراسة خاصة لعقد البيع الدولى للبضائع"، دار النهضة العربية، طبعة 2001 ص 89

(1) د .عاطف عبد الحميد حسن .دور السكوت في تكوين ركن الرضا في عقد البيع –دار النهضة العربية طبعة 2002 ص 19

(2) SEE Robert A. Hillman: " the International Sale of Goods Applying the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: The Elusive Goal of Uniformity (1995).

(1) See Oberlandesgericht [Provincial Court of Appeal] [OLG] Köln 22 U202/93 ,Feb. 22, 1994 (F.R.G) (available at]http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940222g1.html [

[2] تنص المادة الفقرة الأولى من المادة 29 من الاتفاقية على " 1 -يجوز تعديل العقد أو فسخه برضا الطرفين " .

[1] See Sté Calzados Magnanni v. Sarl Shoes General Int'l, CA, 96J/00101 ,Oct. 21, 1999 (Fr), available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html .[<

[illegible] **Peter Schlechtriem** [illegible]

[illegible]

[illegible] **Robert A. Hillman** / [illegible]

[illegible]

[illegible] 119 [illegible]

[illegible]

[illegible] 120 [illegible]

[illegible]

الفرع الثاني

القيام أو عدم القيام بتصرف ودلالته على القبول

في بعض الأنظمة القانونية

121 [illegible]

[illegible]

1998 [illegible] :

القانون الامريكي:

122 [illegible]

[illegible] [1]

---

(1) **Restatement (Second) Section 69 - Acceptance by Silence or Exercise of Dominion (1) Where an offeree fails to reply to an offer, his silence and inaction operate as an acceptance in the following cases only (a) Where an offeree takes the benefit of offered services with reasonable opportunity to reject them and reason to know that they were offered with the expectation of compensation (b) Where the**

Vogt v. Madden

Dennis E. Goff, J.

(2) 1980

(1)

القانون الانجليزي

123

offeror has stated or given the offeree reason to understand that assent may be manifested by silence or inaction, and the offeree in remaining silent and inactive intends to accept the offer (c) Where because of previous dealings or otherwise, it is reasonable that the offeree should notify the offeror if he does not intend to accept .

(2)John E. Murray ,Contracts I Outline, Pepperdine University School of Law. Text:, 5th Edition.p 34

(1) See Filanto, S.p.A. v. Chilewich Int'l Corp., 789 F. Supp. at 1240 .

(*) تنص المادة 98 من التقنين المدني المصري على " (1) إذا كانت طبيعة المعاملة أو العرف التجاري أو غير ذلك من الظروف تدل على أن الموجب لم يكن ينتظر تصريحاً بالقبول، فإن العقد يعتبر قد تم، إذا لم يرفض الإيجاب في وقت مناسب . 2 -ويعتبر السكوت عن الرد قبولاً، إذا كان هناك تعامل سابق بين المتعاقدين واتصل الإيجاب بهذا التعامل، أو تمخض الإيجاب لمنفعة من وجه إليه.".

(1) الطعن رقم 1649 ق جلسة 26/ 11/ 1984 س 35 ص 1920

[illegible]

125 [illegible] 1989 (PECL) [illegible][1] [illegible]

الفرع الثالث

دور الأحكام القضائية فى معالجة مسألة السكوت فى اتفاقية فيينا 1980

126 [illegible] 18 [illegible]

[illegible] 23 [illegible] 18 [illegible]

[illegible]

---

[1] تنص المادة 2/204 من مبادئ قانون العقد الأوربى 1998 على أن "Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance".

[illegible] 18 [illegible] [1]

[illegible] [2]

[illegible] [1]

[illegible]

127 [illegible]

- أولاً: السكوت والرسائل التأكيدية (*)

128 [illegible]

---

[1] See John O. Honnold, Uniform Law for International Sales § 164 at 180 (third Ed) 1999 .

[1] See Hughes v. Société Technocontact, Cour de Cassation [Supreme Court]CASS.], B 95-19.448, 180 P, Jan. 27, 1998 (Fr) available at < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980127f1.html [

(*) باللغة الإنجليزية: Commercial Letters of Confirmation and silenc

[illegible]

[illegible] (PECL) 1998 [illegible] [1]

[illegible] 129 - [illegible] [2]

[illegible] [3]

---

(2) Maria Del Pilar Perales Viscasillas: "the Formation of Contracts and the Principles of European Contract Law Fall " 2001 . P39

(1) تنص المادة 2 /210 من مبادئ قانون العقد الأوربي 1998 على أن :

"If professionals have concluded a contract but have not embodied it in a final document, and one without delay sends the other a writing which purports to be a confirmation of the contract but which contains additional or different terms, such terms will become part of the contract unless: (a) the terms materially alter the terms of the contract or (b) the addressee objects to them without delay ".

(2) Case No. 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken Germany 13 January 1993 citing art. 18(1) (See full text of the decision CLOUT case No. 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M. Germany 5 July 1995 .

(3) See Maria del Pilar Perales Viscasillas Battle of the Forms, Modification of Contract, Commercial Letters of Confirmation: Comparison of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) with the Principles of European Contract Law)PEC (14 ,2002 . (describing the variability in legal interpretations of silence available at http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/pperales.html <.

Peter Schlechtriem (130

(1) 1980

131 -

(2)

(4) See W.T. GmbH v. P, Zivilgericht [Basel Civil Court][ZG] P4 [1991]/238 Dec. 21, 1992, (Switz available) at >] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921221s1.html [<.

(5 See W.T. GmbH v. P, Zivilgericht [Basel Civil Court][ZG] P4 [1991]/238 Dec. 21, 1992, (Switz available at >] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921221s1.html [<.

(1) See Einderlein Maskow supra note 20, at 92; Maria del Pilar Perales Viscasillas, The Formation of Contracts and the Principles of European Contract Law (2001) (discussing legal treatment of confirmation letters in Germany, Austria, and Switzerland See also, UCC 2-201/2 (2003) (written confirmation rule) .

(2) SEE Larry A. DiMatteo [*] Lucien Dhooge [*] Stephanie Greene [*] Virginia Maurer and [*] Marisa Pagnattaro " The Interpretive Turn in International Sales Law : An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence " 2004 مرجع سابق ص 345 [

ثانياً :السكوت و الشروط العامة للبائع والمشتري(*)

132

(3)See BG Sissach, A 98/126, Nov. 5, 1998 (Switz) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981105s1.html [<.

(4) Landgericht [District Court][LG] Frankfurt 3/13 O 3/94, Jul. 5, 1995 (F.R.G) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950705g1.htm l [

(1) Although the court did not view the buyer's silence regarding the letter of confirmation as acceptance, it did, nevertheless, find that the letter was evidence of the terms of the oral contract and held for the seller .

(*) باللغة الأنجليزية:standard terms and silence

2004

(2) **UNIDROIT Principles**

133

(1)

134

(2)

---

(2) See art. 2.19 (2) of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (1994) - Contracting Under Standard Terms "Standard terms are provisions which are prepared in advance for general and repeated use by one party and which are actually used without negotiation with the other party".

(1) Bundesgerichtshof, Germany, 31 October 2001, Neue Juristische Wochenschrift 370, 2000 ff.

(2) See OLG Dresden 7 U 720/98, Jul. 9, 1998 (F.R.G.) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980709g1.html . But see OLG

Saarbrücken 1 U 324/99-59, Feb. 14, 2001 (F.R.G.) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010214g1.html. In this case, the court held that the CISG applied to the contract for the sale of doors and windows and applied the provisions on notice for specifying a defect, but looked to the German Civil Code regarding acceptance of terms in a letter of confirmation. The court stated, "[i]t is an accepted trade usage that a tradesperson who receives a letter of confirmation has to object to the letter's content if he does not wish to be bound by it. If he does not object, the contract is binding with the content given to it in the letter of confirmation, unless the sender of the letter has either intentionally given an incorrect account of the negotiations, or the content of the letter deviates so far from the result of the negotiations that the sender could not reasonably assume the recipient's consent. The recipient's silence causes the contract to be modified or supplemented in accordance wit the letter of confirmation."

(1) See c , available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html (criticizing interpretation of German Federal Supreme Court of 31 October 2001, VII ZR 60/01 in which the Supreme Court held that "the user of general terms and conditions is required to transmit the text to the other party or make it available in another way").

الفرع الرابع

مدى الحاجة العملية لإدراج الحالات الاستثنائية صراحة

لاعتبار السكوت قبولاً فى اتفاقية البيع الدولى

(2) BGH VII ZR 60/01, Oct. 31, 2001 [(F.R.G.) available at < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html]

(1) Id. Another Belgian case stated that standard terms regarding contractual damages mentioned in a seller's invoice were not part of the contract because there was no evidence that the buyer had knowledge of the standard terms and so could not accept them. The written contract did not include or even mention the standard terms. See Rechtbank van Koophandel Veurne [District Court] [Kh.], A/00/00665, Apr. 25, 2001 (Belg) available at < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010425b1.html]

المطلب الثاني

القبول بالتصرف(*)

139 [illegible] 1980 [illegible] (1).

140 [illegible] 18 [illegible] (2) [illegible] (3).

(*) باللغة الإنجليزية: **Acceptance by Conduct**

(1) **تنص الفقرة الثالثة من المادة 18 من الاتفاقية على أن " ومع، ذلك إذا جاز، بمقتضى الإيجاب أو التعامل التجاري بين الطرفين أو الأعراف، أن يعلن المخاطب الذي عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بتصرف ما، كالذي يتعلق بإرسال البضائع أو تسديد الثمن، دون إخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذاً في اللحظة التي تم فيها التصرف المذكور بشرط أن يجرى ذلك خلال المدة المذكورة في الفقرة السابقة " .**

(2) **تنص المادة 32 من مدونة العقد الامريكى الثانية 1981 على أن :**

"Invitation of Promise or Performance In case of doubt an offer is interpreted as inviting the offeree to accept either by promising to perform what the offer requests or by rendering the performance, as the offeree chooses".

(3) **تنص المادة 206 / 2 من القانون التجاري الامريكى الموحد 1978 على أن:"**

(PECL) 1998

---

1 -Unless otherwise unambiguously indicated by the language or circumstances an offer to make a contract shall be construed as inviting acceptance in any manner and by any medium reasonable in the circumstances; 2. Where the beginning of a requested performance is a reasonable mode of Acceptance an offeror who is not notified of acceptance within a reasonable time may treat the offer as having lapsed before the acceptance".

(2) تنص الفقرة الثانية من المادة 205/2 من مبادئ قانون العقد الأوربى 1998 على أن :

(2) In the case of acceptance by conduct, the contract is concluded when notice of the conduct reaches the offeror [.

(3) see John E. Murray: " An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods ")2000 (

(1980

الفرع الأول

الاتجاهات الفقهية التى ثارت حول مدى اعتبار الفقرة الثالثة استثناء من الفقرة الأولى من المادة 8 1من الأتفاقية

142 ... 18

(21 ...

... 18 ...

143 ... **Honnold, J.O** ...

... 12 ...

... 18 ...

144 ...

[illegible]

John [illegible] 145 -

[illegible] **Honnold** [illegible] **Murray**

[illegible]

[illegible] (1) [illegible]

[illegible] **Honnold** [illegible]

[illegible]

[illegible] 146 - [illegible]

[illegible]

[illegible] **Honnold** [illegible]

---

(1) **www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/murray.html.p7.** مرجع سابق

(1) **www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/murray.html.p8.** مرجع سابق

الفرع الثانى

موقف التجارة الإلكترونية من القبول بالتصرف

148

[1] www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html. 95 مرجع سابق

[2] Dr Charles Chatterjee:"E- COMMERCE LAW FOR BUSINESS MANAGERS, Publishing.p92

149 -

150 -

151

---

(1) منتدى المحامين العرب :التجارة الألكترونية عام 2000

(2) د .يزيد أنيس نصير .السكوت وأثره في إبرام العقد –دراسة مقارنة .العدد الثامن عشر – يناير 2003 ص 293

المبحث الثالث

التطابق بين القبول والإيجاب في عقد البيع الدولي للبضائع[*]

(*) بالانجليزية: "Matching Acceptance Under CISG"

المطلب الأول

مفهوم التطابق وشروطه

أولاً-:مفهوم التطابق

---

[1] تنص المادة 19 من اتفاقية فيينا بأن " إذا أنصرف الرد على الإيجاب إلي القبول ولكن تضمن إضافات أو تحديدات أو تعديلات يعتبر رفضاً ويشكل إيجابا مقابلا . 2 -ومع ذلك إذا انصرف الرد على الإيجاب إلي القبول وتضمن عناصر متممة أو مختلفة لا تؤدى إلي تغيير أساسي للإيجاب، فهو يشكل قبولاً إلا إذا قام الموجب دون تأخير مبرر بالاعتراض على ذلك شفوياً أو بإرسال أخطار بهذا المعنى، فإذا لم يعترض الموجب على النحو المذكور يكون العقد قد تضمن ما جاء في الإيجاب من التعديلات التي جاءت في صيغة القبول. 3 -الشروط الإضافية أو المختلفة المتعلقة بالثمن أو التسديد أو النوعية أو الكمية أو مكان أو موعد التسليم للبضائع أو ما يتعلق بمدى مسئولية أحد الطرفين تجاه الطرف الآخر أو تسوية المنازعات .هذه الأمور تعتبر أنها تؤدى إلى تغيير أساسي بما جاءت به صيغة الإيجاب ".

(1) د .يزيد أنيس نصير " ":الارتباط بين الإيجاب والقبول في القانون المدني الإردنى والمقارن"، مجلة الحقوق، العدد الثالث، مجلس انشر العلمي، جامعة الكويت، سبتمبر 2003.ص 92

ثانياً -:شروط التطابق

156-1

الشرط الأول :ألا يكون القبول مشروطاً

157

[1] د . .محمد إبراهيم دسوقي .المرجع السابق ص 39

[illegible]

الشرط الثاني :انصراف نية المخاطب بالإيجاب إلى القبول

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

الشرط الثالث :ألا يحتوى القبول على أية إضافات أو تعديلات على الإيجاب

---

(2) **Dr .Smith & Keenan, s. English Law 13 Th p 230.**

(1) **د .يزيد أنيس نصير:" التطابق بين القبول والإيجاب في القانون المدني الإردنى والمقارن" . مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد الرابع، ديسمبر 2003 .ص 97**

(2) **www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlin.html.p98**

159 -

160

المطلب الثانى

عدم التطابق الجوهري فى بعض الأنظمة القانونية(*)

(*) باللغة الانجليزية: **Different or Additional Terms in the Acceptance**

161

162

- القانون الأمريكي

(1) منتدى المحامين العرب – عقود التجارة الدولية – مالها وما عليها – التاريخ 25/3/2002

1-63

"Mirror image"

33

33

CC

2 204

---

(1) See John E. Murray, Jr :" An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods ,1988.p9

(2) تنص المادة 33 من مدونة العقد الأمريكي الثانية 1981 على أن "
Even thought a manifestation of intention is intended to be understoode as an offer ,it cannot be accepted to form a contract unless the terms of the contract are reasonably certain .(2)- The terms of a contract are reasonably if they provide a basis for determining the existence of a breach and for giving an appropriate remedy. (3)- The fact that one or more terms of a proposed bargain to be understood as an offer or as an acceptance .

(1) د .يزيد أنيس نصير .مرجع سابق ص 107

Northrop Corp. v. Litronic Industries

Northrop

Litronic Industries

90

19

Northrop

Litronic Industries

207

- القانون الانجليزي

164

---

(2) هناك مواد وردت في القانون التجاري الموحد تعالج مثل هذا النقص وهى على التوالي م 2/305، م 2/308، م 2/309، م 2/310

(3) **Murray,Contracts I Outline, Pepperdine University School of Law. Text: 5th Edition.p 40**

- القانون المصري

(1) تنص المادة الثامنة من قانون بيع البضائع الإنجليزي 1979 على أن "

(1) The price in a contract of sale may be fixed by the contract, or may be left to be fixed in a manner agreed by the contract, or may be determined by the course of dealing between the parties (2). Where the price is not determined as mentioned in sub-section (1) above the buyer must pay a reasonable price (3). What is a reasonable price is a question of fact dependent on the circumstances of each particular case.

(2) - يعد مبدأ التطابق من المبادئ المعروفة في الفقه الإسلامي، حيث اشتمل الفقه على حالات متعددة وأهمها ما يعرف "بتفرق الصفقة " والذي يعنى أن محل الإيجاب لا يتجزأ وأن أي قبول لا ينصرف إلى كامل المحل يمنع التطابق بين الإيجاب والقبول ولا يؤدى إلى نشوء العقد ومن حالات عدم التطابق الجوهري عدم الاتفاق على المبيع والثمن د .يزيد أنيس نصير:" التطابق بين القبول والإيجاب في القانون المدني الإردنى والمقارن".، مرجع سابق ص 133

(3) تنص المادة 96 من التقنين المدني المصري على أن " إذا اقترن القبول بما يزيد في الإيجاب أو يقيد منه أو يعدل فيه، إعتبر رفضاً يتضمن إيجاباً جديداً "

(1) الطعنان رقما 1696، 1865 لسنة 70ق – جلسة 23/1/2001

[illegible] [1]

[illegible] [2]

مبادئ قانون العقد الأوربي (PECL) (*)

[illegible] 166 [illegible] 1998 [illegible]

[illegible] 209 / 2 [illegible] :

1- [illegible]

2- [illegible] [1]

---

[2] تنص المادة 95 من القانون المدني المصري على أن " إذا أتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترطا أن العقد لايتم عند عدم الاتفاق عليها، اعتبر العقد قد تم، وإذا قام خلاف على المسائل التي يتم الأنفاق عليها، فإن المحكمة تقضى فيها طبقاً لطبيعة المعاملة ولأحكام القانون والعرف والعدالة " .

(*) باللغة الانجليزية: PRINCIPLES OF EUROPEAN CONTRACT LAW
وتختصر إلى pecl

[1] تنص المادة 209 / 2 من مبادئ قانون العقد الأوربى 1998 على أن "
Conflicting General Conditions (1) if the parties have reached agreement except that the offer and acceptance refer to conflicting

3- [illegible]

[illegible]

المطلب الثالث

مبدأ التطابق في اتفاقية عقد البيع الدولي للبضائع

167 - [illegible]

[illegible]

[illegible]

---

general conditions of contract, a contract is nonetheless formed. The general conditions form part of the contract to the extent that they are common in substance (2) However, no contract is formed if one party : (a) has indicated in advance, explicitly, and not by way of general conditions, that it does not intend to be bound by a contract on the basis of paragraph (1); or (b) without delay, informs the other party that it does not intend to be bound by such contract (3) General conditions of contract are terms which have been formulated in advance for an indefinite number of contracts of a certain nature, and which have not been individually negotiated between the parties .

(2) الفقرة الأولى من المادة 19من الاتفاقية.

المطلب الرابع

المعايير الفقهية والقضائية في كيفية معالجة مبدأ التطابق المنصوص عليه في المادة 19من الاتفاقية

19 ... 168

" ... (**Peter Schlechtriem** (...

(1) **See Peter Schlechtriem"Battle of the Forms in InternationalContract Law available at http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem5. html <2002 .**

[illegible]

(2) See Maria del Pilar Perales Viscasillas : Battle of the Forms and the Burden of Proof; An Analysis of BGH 9 January 2002 available at : http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/perales2.html p.35

(3) If the parties have not performed, there is a greater chance that courts will find no valid contract existed when material terms are in dispute. This was the decision in a German case. The court held that no contract was formed where the parties' correspondence and oral communications failed to agree on the quality of glass for test tubes. Citing Articles 18(1), 19(1) and 19 (3), the court found that there was no subsequent conduct of the parties showing the existence of the contract. OLG Frankfurt 25 U 185/94, Mar. 31, 1995 (F.R.G) , available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950331g1.html [

(1) Martin Karollus Judicial Interpretation and Application of the CISG in Germany 1988-1994 in Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods ". 1995 available at http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/editorial/karollus910814g1.html .

19 [illegible]

[illegible]

[illegible] Peter Schlechtriem [illegible]

[2] See Amtsgericht [Petty Court] [AG] Kehl 3 C 925/93, Oct. 6, 1995)F.R.G a(vailable at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951006g1.html [.

[1] See BGH VIII ZR 304/00, Jan. 9, 2002 (F.R.G (،available. (powdered milk)] .

2) (see Maria del Pilar Perales Viscasillas 351 مرجع سابق ص)
Schlechtriem ,supra note 279. Professor Schlechtriem, BGH VIII ZR 304/00 ,supra note 289, states that the last shot doctrine "seems to be

[illegible]

---

the most-followed" but that the German Federal Supreme Court (BGH) considers the knock out rule to be the prevailing view Id . Article 209(1) PECL also follows the knock out rule, excluding conflicting terms from the contract. The European Principles make specific reference to conflicting general conditions , which will ordinarily not be part of an otherwise valid contract. According to Article 2:209(2) PECL, however, no contract will be formed if one party has indicated in advance, explicitly, and not by general conditions, that it does not intend to be bound by a contract on the basis of paragraph (1) or if he informs the other party without delay that he does not intend to be bound by such a contract .{

(See CASS, Cour de Cassation, J 96-11.984, Jul. 16, 1998 (Fr .(available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980716f1.html < [

(1) See Henry D. Gabriel: " The Battle of the Forms: A Comparison of the United Nations Convention for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial (1994); Honnold, Uniform Law for International Sales , supra note 53, at 192 (stating that "'last shot' theories have been rightly criticized as casuistic and unfair" (.

[illegible] [2]

[illegible] [3]

المطلب الخامس

مدى ملاءمة مبدأ التطابق للتطبيق على البيوع الدولية في ضوء المتغيرات الحديثة

[illegible]

(2) See Viscasillas ,c, at 183 arguing that "the mirror-image and last shot rule provide a certainty and legal security for the parties," though rigid, "it provides adequate protection to the parties in the majority of cases and permits enterprises to more perfectly plan their standardized transactions ") .

(3) See OLG Saarbrücken 1 U 69/92, Jan. 13, 1993 (F.R.G (available at >http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930113g1.html <.

أولاً :التمييز بين الشروط الجوهرية والشروط الثانوية واختلال توازن عقد البيع الدولى للبضائع .

(Professor Allan Farnsworth (

[illegible]

(1) www.cisg . Law .pace .edu /cisg /biblio / enderlein .html .p100

(2) See Oberster Gerichtshof [Supreme Court] [OGH], 2 Ob 58/97, Mar. 20, 1997 (Aus.), available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html> (remanding a case to determine if a modification by the seller regarding specifications of the product was favorable to the buyer).

(1) John E. Murray, Jr "An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" مرجع سابق ص9

ثانياً: عدم ملاءمة قائمة التعديلات الجوهرية لمقتضيات التجارة الدولية

MARGER CLAUSE

Force majeure

---

(2) See Oberster Gerichtshof [Supreme Court] [OGH], 2 Ob 58/97, Mar. 20, 1997 (Aus), available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html> (remanding a case to determine if a modification by the seller regarding specifications of the product was favorable to the buyer).

(1) www.cisg .law.pace.edu/cisg/biblio/murray.html.p11

[illegible]

[illegible]

[illegible] Chateau des Charmes Wines Ltd. v. Sabate [illegible] (USA Inc [illegible]

(1) See Landegericht [District Court] [LG] Baden-Baden 4 O 113/90, Aug. 14 ,1991 F.R.G (available at > http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910814g1.html [.

(2) See Chateau des Charmes Wines Ltd. v. Sabate USA Inc., 328 F.3d 528 (9th Cir. 2003) .

Fauba France

DIS GC Electronique v. Fujitsu Microelectronik GmbH

173 - من جانبنا نعتقد

---

[1] **Case Commentary, The First Decision of France's Court of Cassation Applying the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1995 ( ), available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950104f1.html (criticizing the lack of rigor with which both the Paris Court of Appeals and the Court of Cassation treated the issues raised by the case (.**

(2) HTTP: WWW. CISG. LAW . PACE. EDU BIBLIO / ENDERLEIN .HTML .

[illegible]

المطلب السادس

مدى تاثر الشروط المطبوعة بمبدأ التطابق(*)

174 -تمهيد وتقسيم [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible] 1980 [illegible].

(*) باللغة الإنجليزية: The “Matching Acceptance” Rule and Printed Forms.

الفرع الأول

الشروط المطبوعة في ظل بعض الأنظمة القانونية المختلفة

175- [illegible]

[illegible]

القانون الإنجليزي

176- [illegible] **last shot Doctrine** [illegible] [1]

القانون الأمريكي

177- [illegible] **UCC** [illegible] [1]

---

(1) د. يزيد أنيس نصير: مرجع سابق ص 113

(1) تنص المادة 2/207 من القانون التجاري الامريكى الموحد 1978 على أن "

مبادئ قانون العقد الأوربي (pecl)(*)

[illegible] pecl (1998 [illegible] 178 [illegible] (2)

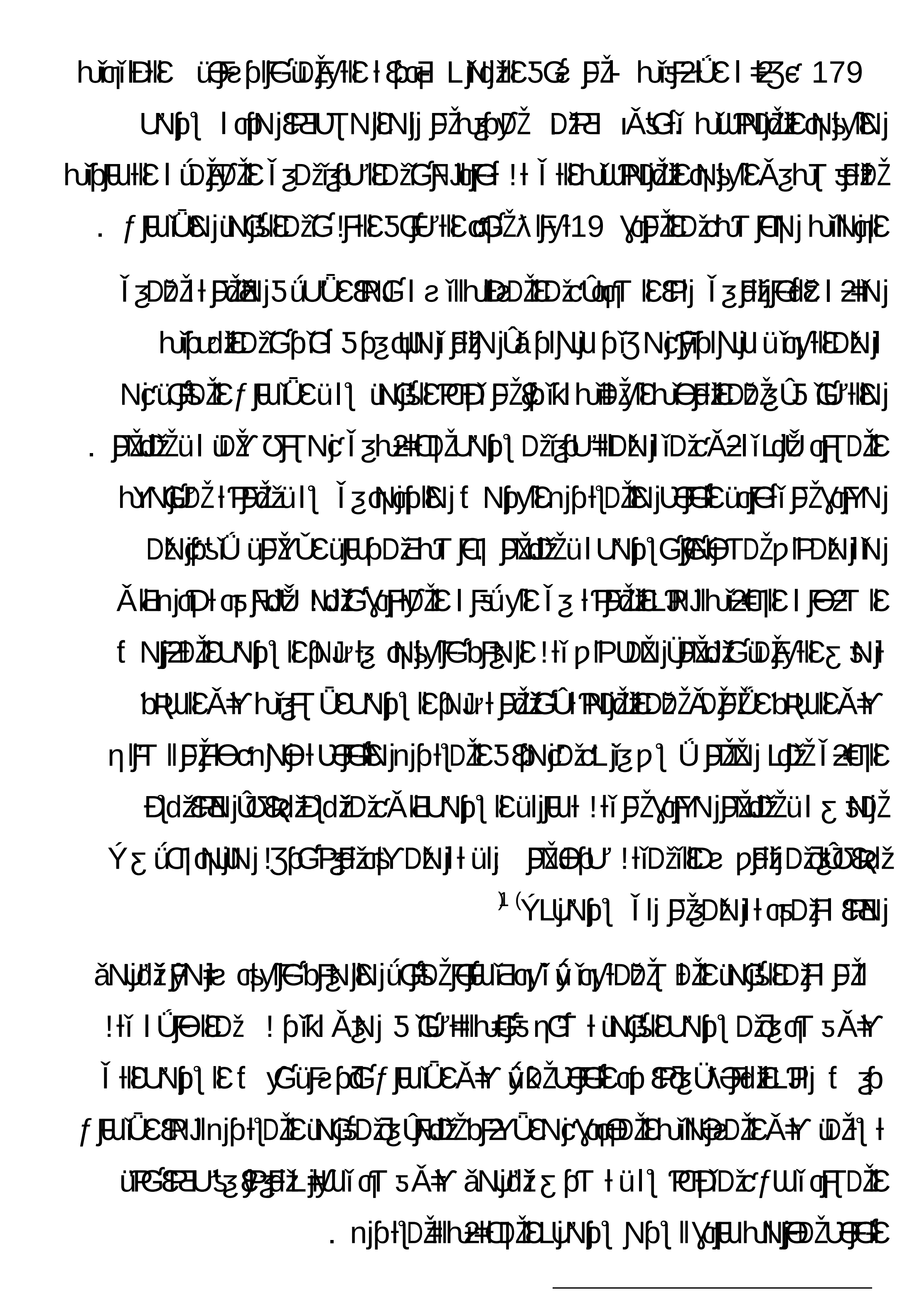
الفرع الثاني

النماذج المطبوعة ومبدأ التطابق في عقد البيع الدولي

A definite and seasonable expression of acceptance or a written confirmation which is sent within a reasonable time operates as an acceptance even though it states terms additional to or different from those offered or agreed upon, unless acceptance is expressly made conditional on assent to the additional different terms.
(1) The additional terms are to be construed as proposals for addition to the contract. Between merchants such terms become part of the contract unless:
(a) The offer expressly limits acceptance to the terms of the offer;
(b) They materially alter it; or
(2) Notification of objection to them has already been given within a reasonable time after notice of them received.Conduct by both parties which recognizes the existence of a contract is sufficient to establish a contract for sale although the writings of the parties do not otherwise establish a contract. In such case ,the terms of the particular contract consist of those terms on which the writings of the parties agree, together with any supplementary terms incorporated under any other provisions of this Act.

(*) باللغة الانجليزية : PRINCIPLES OF EUROPEAN CONTRACT LAW وتختصر إلى pecl

(2) تنص المادة 2/210 من مبادئ قانون العقد الأوربى 1998 على أن " "Professional's Written Confirmation If professionals have concluded a contract but have not embodied it in a final document, and one without delay sends the other a writing which purports to be a confirmation of the contract but which contains additional or different terms, such terms will become part of the contract unless: (a) the terms materially alter the terms of the contract, or (b) the addressee objects to them without delay" .



[1] **Larry A. DiMatteo Lucien Dhooge Stephanie Greene Virginia Maurer and Marisa Pagnattaro" The Interpretive Turn in International Sales Law An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence" 349 مرجع سابق ص**

[illegible] 180

[illegible]

[illegible] 181

[illegible] 17 [illegible]

[illegible] 14 [illegible]

[illegible] 18 [illegible]

[illegible] (Professor Allan Farnsworth) [illegible]

[illegible] (Enderlein Fritz) [illegible] (1) [illegible] (2) [illegible]

[illegible]

---

(1) HTTP://WWW.CISG.LAWPACE.EDU/ BIBLIO/ENDERLEIN .HTML p97

(2) Maria Del Pilar Perales Viscasillas the Formation of Contracts and the Principles of European Contract Law, 2001 .

المبحث الرابع

الارتباط بين الإيجاب والقبول فى عقد البيع الدولى للبضائع

(1) د .عبد الرزاق أحمد السنهوري :مصادر الالتزام، الجزء الأول، ص 152 فقرة 81، طبعة 2004

(2) الطعن رقم 8212 لسنة ق 24/4/2001

(1) " أي لم يقم الدليل على أنه لم يعلم بالقبول برغم وصوله إليه :نقض مدني 6/5 س 15 ص 734، حسام الدين الاهوانى، النظرية العامة للألتزام، جزء 1، مصادر الالتزام ن 1995، ص 119، حيث ورد أن الأحكام المشار إليها في المتن تنطبق على التعاقد بطريق الفاكس والتلكس .
ومع ذلك فيجب مراعاة أن المفروض في الاتصال بهذين الطريقين أن يصل التعبير عن الإرادة المرسل من طرف صاحب الجهاز المرسل إلى صاحب الجهاز المستقبل في نفس اللحظة، ولكن هذا لا يعنى بالضرورة أن هذا الأخير قد علم بمضمون الرسالة لحظة وصولها.

[1] **See John E. Murray, Jr !' An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.1988)www.Cisg. Law.pace .edu / cisg / biblio / Murray. html p 4.**

[illegible]

(2) **The classic case is Caldwell v. Cline ,109W. Va. 553, 156 S.E. 55)1930 (See also Falconer v. Mazess ,403 Pa. 165, 168 A.2d 558)1961 (.**

(3) **see John E. Murray, Jr :" An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" .p 4**

[illegible] 10 [illegible][1]

[illegible] :-

- [illegible] .
- [illegible] .

[illegible][1]

[illegible] 188 [illegible]

---

(1) تنص المادة الفقرة)أ(من المادة 63 من مدونة العقد الامريكى الثانية 1981 على أن "
Restatement (Second) of Contracts (1981) § 63(b)." An acceptance under an option contract is not operative until received by the offeror."

(1) See CISG supra note 7, art. 18 (2). As to "oral offers," Article 18(2) requires such offers to be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise. This is a rule of construction in conformity with common law notions See, e.g ,Textron Inc. v. Froelich , 223 Pa. Super. 506 ,302 A.2d 426 (1973 (.

[illegible]

(1) **In illustration 8 of § 41 of the Second Restatement, A sends B an offer by mail to sell at a fixed price corporate stock not listed on an exchange. B waits for two days after receiving the offer and then, after learning of a sharp rise in the price bid over-the-counter, sends a telegraphic acceptance. The illustration concludes that the acceptance**

190 - [illegible]

[illegible]

المطلب الأول

الاتصالات الإلكترونية في التجارة الدولية(*)

191 - [illegible] 1980 [illegible]

---

may be too late even though it arrives before a prompt acceptance by mail would have arrived. Comment f to this section explains, "If the offeree makes use for speculative purposes of time allowed for communication, there may be a lack of good faith, and an acceptance may not be timely even though it arrives within the time contemplated by the offeror ."

(*) باللغة الإنجليزية: Electronic communications in trade

192- [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

193- [illegible]

---

(1) **see Siegfried Eiselen: " Electronic commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG 1980" (.1999)**

(1) **Corbin §§3-3 24 ; Van der Merwe Contract 43 ; 51-56 ; Christie Contract 75-77 ; Staudinger/Magnus Art 24 Rn 1 ; vCaemmerer/Schlechtriem/Leser Art 26 Rn 11; German Bürgerliches Gesetzbuch §130 ; Cape Explosives Works Ltd v SA Oil & Fat Industries Ltd (1) 1921CPD 244 ; Amcoal Collieries Ltd v Truter 1990 1 SA 1(A) 4 ; Münchner Kommentar /Förschler §130) 1 (Rn 3-4 .**

• the information theory [2]

• the reception theory [3]

• the postal or dispatch theory [1]

• the formulation theory [2]

(2) Burghard 1995 AcP 75-76; Münchner Kommentar/Förschler §130 Rn 18; Staudinger/Magnus Art 24 Rn 1; Van der Merwe Contract 43; Amcoal Collieries Ltd v Truter 1990 1 SA 1(A) 4.

(3) Van der Merwe Contract 51; Christie Contract 76 v Caemmerer/Schlechtriem/Schlechtriem Art 18 Rn 31; Bianca/Bonell/Farnsworth Art 18 §2.5-2,4; Honnold Uniform Law Rn 162; Staudinger/Magnus Art 24 Rn 1; Calamari & Perillo Contracts §2,22; Williston §634 6§41; Uniform Commercial Code 2-201/1; Restatement (Second) of Contract §68; Entores Ltd v Miles Far East Corp [1955] 2 All ER 327.

(1) This theory is applicalbe both in English and American law subject to the condition that the post or similar medium of communication was prescribed or auhtorised specifically or impliedly by the offeror and that acceptance was properly dispatched. In some instances the emphasis has moved from the authorisation of the form of communication to the question of reasonableness - see Williston §635. Generally.

(2) See Cape Explosives Works Ltd v SA Oil & Fat Industries Ltd (1) 1921 CPD 244 where this approach is rejected for practical reasons. See also Christie Contract 76; Staudinger/Magnus Art 24 Rn 1

[illegible]

(3) See Cape Explosives Works Ltd v SA Oil & Fat Industries Ltd 1 (1921) CPD 244 where this approach is rejected for practical reasons. See also Christie Contract 76; Staudinger/Magnus Art 24 Rn 1.

(4) Heinrich 1994 CR 121; Fritzemeyer & Heun 1992 CR 129. There are conflicting approaches to this issue in the English and American law. In English law this view is accepted and used (see Entores Ltd v Miles Far East Corp [1955] 2 All ER 493) whereas in the United States the mailbox rule is also used in regard to electronic message transfers such as telex, fax and even telephone (Heinrich 1994 CR 121; Fritzemeyer & Heun 1992 CR 129. There are conflicting approaches to this issue in the English and American law. In English law this view is accepted and used (see Entores Ltd v Miles Far East Corp [1955] 2 All ER 493) whereas in the United States the mailbox rule is also used in regard to electronic message transfers such as telex, fax and even telephone (see United States v Bushwick Mills Inc (1947 CA2 NY) 165 F2d 198; Metropolitan Air Service v Penberthy Aircraft Leasing Co (1986 SD NY) 648 F Supp 1153; Lipschutz v Gordon Jewelry Corp (1974 SD Tex) 373 F Supp 375; Ward Manufacturing Co v Miley (1955 2nd Dist) 131 Cal 2d 603. Williston § 6:34 expresses doubt as to whether this should still be the case in modern law but goes on to state that the mailbox rule is firmly entrenched in the American law.

194

1

2

3

unter absentes

(1) **seeSiegfried Eiselen" Electronic commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods 24(Wright Electronic Commerce §5 and §6.4 .**

[1] On Interchange Agreements generally see Eiselen 1995 SA Merc LJ18-1 ; Van Esch RE & Prins C Recht en EDI (1993 Deventer; Perrit HH & Baum MS Electronic Contracting, Publishing and EDI Law (1991 New York) 6 ff ; Wright Electronic Commerce Appendix H; Ritter JB & Ross AH Electronic Data Interchange Agreements (1993 Paris (

[2] See for instance Sections 2 and 3 of the South African Model Interchange Agreement (published as by the South African Bureau of Standards .

(1) **Honnold Uniform Law Rn 255-260; Schlechtriem UN-Kaufrecht Rn 149-150 ,158-159.**

197-

المطلب الثاني

أثر الإتصالات الإلكترونية الحديثة على اتفاقية فيينا

(1) **Dr Charles Chatterjee LLM (Cambridge):"E- COMMERCE LAW FOR BUSINESS MANAGERS, LL.M, PhD (London), Barister, Law Department, Londor Guildhall University FINANCIAL WORLD Publishing p 93**

[1] منتدى المحامين العرب "عقود التجارة الالكترونية – مالها وما عليها) 25 3 2002

[illegible]

[illegible] 199 [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible] (**Digital Signature**) [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

---

(1) **Honnold Uniform Law Rn 160.1 ; Bianca/Bonell/Farnsworth Art 18 § 3 ; Staudinger/Magnus Art 18 Rn 12-13 .**

(2) **تنص الفقرة الأولى من المادة 20 من الاتفاقية على أن " 1 -يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من تاريخ المبين بالرسالة، أو إذا كان لم يكن التاريخ مبيناً بها فمن التاريخ المبين على الغلاف ".**

المبحث الخامس

القبول المتأخر(*)

[illegible]

(*) باللغة الانجليزية:[Late acceptance]

(1) د .محمد إبراهيم دسوقي :الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود " مرجع سابق ص 207

المطلب الأول

مفهوم القبول المتأخر في اتفاقية البيع الدولي للبضائع

203 -

[cases of late acceptance] :-

(17

---

(1) **Enderlein (Fritz) &Maskow (Dietrich): International Sales Law, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Oceana Publications1992.WWW.CISG.LAW.PACE.EDU/CISG/BIBLIO/ENDERLEIN.HTML . P103**

(2) د .حسام الدين الاهوانى، المرجع السابق، ص 77.

المطلب الثاني

شروط الاعتداد بالقبول المتأخر والصعوبات الناشئة عنه

أولاً :شروط الاعتداد بالقبول المتأخر

1 -ترك الأمر للموجب أن يعتبر القبول المتأخر سارياً[*]

---

[1] WWW.CISG.LAW.PACE.EDU/CISG/BIBLIO/ENDERLEIN.HTML . مرجع سابق P104

[*] باللغة الإنجليزية: up to offeror whether he considers late acceptance valid

204 [illegible]

[illegible]

[illegible]

2 -إخبار المخاطب يتحمل مخاطرة الإرسال(*)

205 [illegible]

ثانياً:مدى فاعلية القبول المتأخر في تحقيق التوازن في عقد البيع الدولي 1980

206 [illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: **offeree must be informed; risk of transmission borne by offeree**

[illegible]

[1] **see John E. Murray, Jr:" An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" .** *مرجع سابق ص 8*

المطلب الثالث

سحب القبول(*)

(*) باللغة الإنجليزية: **Withdrawal of acceptance**

[1] تنص المادة 22 من الاتفاقية على أن " يجوز سحب القبول إذا وصل طلب السحب إلى الموجب قبل الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره أو في نفس الوقت "

[1] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html.p 106

البـــاب الثـاني

تفسير وتعديل وإنهاء عقــــد البيع الدولى للبضائع وفقاً لإتفاقية فيينا 1980

مقدمة عامة

المعايير القانونية المتبعة فى تفسير وتعديل وإنهاء عقد البيع الدولى للبضائع

تمهيد وتقسيم

211 [illegible]
[illegible] :-

1 [illegible]
[illegible] .

2 [illegible]
[illegible] .

[illegible]
[illegible] .

212 [illegible]
[illegible] :

1 [illegible] .

2 [illegible] .

3 [illegible]

(1) د .فايز نعيم رضوان " القانون التجارى الدولى " الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، 1999 - 2000، ص 50

(2) تنص المادة 6 من الإتفاقية على أن " "يجوز لطرفى البيع استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية . كما يجوز لهما في المادة 12 مخالفة نص من نصوصها أو تعديل أثاره ".

[1] تنص المادة 11 من الإتفاقية على أن " لا يشترط أن يتم انعقاد عقد البيع أو إثباته كتابة ولا يخضع لأى شروط شكلية ويجوز إثباته بأى وسيلة بما فى ذلك الإثبات بالبينة .

المبادئ العامة فى تفسير نصوص اتفاقية فيينا 1980

214 [illegible] 1980 [illegible] يراعى [illegible]

215 [illegible] **Pacta Sunt Servanda** [illegible] [1]

[1] يطلق على مبدأ حسن النية في اللغة الفرنسية **Bonne Foi**، واللغة الإيطالية **Buona Fede e Corretezza**، واللغة الألمانية **Treu und Glaube**، واللغة الإنجليزية **Good Faith**، واللغة العربية حسن النية .ويعرف **Black's Law Dictionary** حسن النية على انه " صفة غير محسوسة بدون معنى اصطلاحي أو تعريف قانوني، كما انه يجمع من بين الاشياء الأخرى الاخلاص والأمانة وغياب الحقد والضغينة .وكذلك غياب النية بخداع الآخرين أو السعى نحو مصلحة غير مستحقة " .

المبحث الأول

الالتزام بمبدأ حسن النية(*)

تمهيد

216 [illegible]

[illegible]

217 [illegible] (*) [illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: The Good Faith Obligation

(1) See Nicola W. Palmieri Good Faith Disclosures Required During Precontractual Negotiations (1993)

(2) See Paul J. Powers: " Defining the Undefinable: Good Faith and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods p335

(*) مثل دول القانون المدني The Civil Law

[1] See John Klein & Carla Bachechi :"Precontractual Liability and the Duty of Good Faith Negotiation in International Transactions" (1994 . (

(2) مادة 1373 من القانون المدنى الأيطالى.

(*) مثل دول القانون العام: The Common Law

[1]

[2]

205

[3]

Venture Associates Corp. v.

Zenith Data Systems Corp

Heath **Zenith**

11

Venture **Zenith**

1991 31

---

(1) تنص المادة 1 302 من القانون التجارى الأمريكى الموحد U.C.C 1978 على أن "

1. This distinction makes it clear that the doctrine of good faith merely directs a court towards interpreting contracts within the commercial context in which they are created, performed, and enforced, and does not create a separate duty of fairness and reasonableness which can be independently breached .

(2) **www.cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp29.html**

(3) **The Restatement provides :**

"A complete catalogue of types of bad faith is impossible, but the following types are among those which have been recognized in judicial decisions: evasion of the spirit of the bargain, lack of diligence and slacking off, willful rendering of imperfect performance, abuse of a power to specify terms, and interference with or failure to cooperate in the other party's performance ."

www.cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp29.html

1(

2 Heath

Ventur Zenith

Zenith Data

Heath

1991 11 Zenith

Venture Zenith Data

Venture

0 1991 31

Venture

Venture Zenith

Venture

Zenith

Zenith Venture

Venture

1991 13

Venture

Zenith

25

1993

Zenith

18 1995

[illegible] **Zenith** [illegible] 1991 [illegible] 31 [illegible]

219 - [illegible] (*) [illegible] (**) [illegible] (1) [illegible]

[illegible]

[illegible]

(*) من أبرز الأعمال التى أنجزها معهد روما لتوحيد القانون الخاص " مبادئ العقود التجارية الدولية "**UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts**"، وقد اعدت هذه المبادئ تلبية للحاجة نحو إعداد تقنين للمبادئ العامة التى تحكم عقود التجارة الدولية يمكن قبوله على مستوى جميع دول العالم، بغض النظر عن أختلاف ظروفها الأقتصادية والسياسية والأجتماعية .ولم تاخذ هذه المبادئ شكل اتفاقية دولية تلزم الدول التى تصدق عليها بتطبيقها كجزء من قانونها الوطنى، بل هى تطبق عندما يتفق الأطراف على أن يحكم العقد " المبادئ العامة للقانون، أو قانون التجارة" او ماشابه ذلك.كما يمكن الأستعانة بها فى تفسير وتكملة القوانين والأتفاقيات الدولية المتعلقة بالتجارة الدولية . د .حسام عبد الغنى الصغير . مرجع سابق ص 145 رقم 152.

(**) باللغة الإنجليزية: **The UNIDROIT Principles Concept of Good Faith**

(1) تنص الفقرة الاولى من المادة السابعة من مبادئ العقود التجارية الدولية **UNIDROIT Principles** المعدلة 2004 على ان:

"Good Faith and Fair dealing (1) each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade (2) The parties may not exclude or limit this duty

[illegible] [1]

[illegible] [2]

[illegible] 220 [illegible]

[illegible] UNIDROIT 2004 [illegible] (pecl [*] 1998 [illegible] 106 [illegible]

(1) see Ulrich Magnus GUIDE TO ARTICLE 7 Comparison with UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts Remarks on good faith 2001 .http:// www.cisg.law.pace.edu /cisg /principlees /uni7. Html p 9.

(2) Ulrich Magnus""GUIDE TO ARTICLE 7 Comparison with UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts Remarks on good faith". http:// www.cisg.law.pace.edu/cisg/principlees/uni7.html .

(*) وضعت " مبادئ قانون العقد الأوربى" PRINCIPLES OF EUROPEAN CONTRACT LAW (وفقاً لآخر تعديل لها سنة 1998) عن طريق لجنة غير حكومية = شكلت من كبار فقهاء القانون الخاص فى الدول الأوربية بمساندة الاتحاد الأوربى ومؤسسات القطاع الخاص لتقنين المبادئ القانونية المشتركة التى تقوم عليها نظرية العقد فى النظم القانونية الأوربية المختلفة وهى تتفق فى كثير من الوجوه مع مبادئ العقود التجارية الدولية. [illegible] مرجع سابق: 147

ül Ăǂƴ" LgŽĂǂƴ ţ džĂǂǁNj1 /202 ƴgƥŽĔ Ĭ ʒhŭĭƣƴǂĔ NJƑúY Ĭ ʒƑYƑĞƒĜ

. " ɛ ĭƥʅ ǀĔüDŽƴǂǁNjhŭǂĔDžɵǁƑɛNjüDŽĭDžćɛ ƥƲ

Džɵ (pecl (1998 ĬĞƒNjŰĔɑʂƴǀĔDŽNjƑ ϱɑƑĞŽƧ ƨDNj- 221

ɛ NdžƥƑĞƒƴƑĜ[1] (ĬYNƫNjŽƥƑĭƴŽĂǂƴ ɛ ĭƥʅ ǀĔüDŽƴǂǁNj Ĭ ǂƤ ƥƑĭƴŽĂǂƴ hŭǂĔ

!Rǂ Ăǂǁ Njhŭǁ NjʂƴŽĔƥƑĭƴŽĂ ǀĔhʒƑƫ ŰƑĜ[1] (.DžŰDŽǂDŽNjƥƥŽRúǂDŽDŽƥƑĭƴŽ

[2] (. hǁNjʂƴŽƥDŽƑʒƥT ǂUDŽŽDŽNjǂDžǂƟDžʒƥƲĔ

:- ƑDŽŽjćl ƥŽRǂĔƴɑƴ ɛ ĭƥʅ ǀĔüDŽƴǂǁNjhŭǂĔDžɵ ɑĞŽĂǂƴ ƒ ǂƥǂNj

---

(1) Matthias E. Storme : GOOD FAITH AND THE CONTENTS OF CONTRACTS IN EUROPEAN PRIVATE Law, 2002

(1) تؤسس مبادئ قانون العقد الاوربى مبدأ حسن النية على ثلاثة ابعاد رئيسية- -:البعد الجوهرى والذي يقوم على المبادئ الأخلاقية بين الأطراف - .البعد الشكلي والذي يتعلق بالنوايا المشتركة لفكرة حسن النية في قانون العقود ثلاثة أبعاد أولها البعد الجوهري بتبرير واجب حسن النية من حيث الأخلاقيات التعاقدية .والثاني بعد شكلي متعلق ببنيتها كمعيار غامض والبعد الأخير وهو يثير مسألة الحرية والتقييد في الفصل القضائي على أساس معايير مفتوحه مثل حسن النية .ومن ثم فإننا نناقش هنا الاختلاف بين الأخلاقيات الفرديه في حرية العقد وقيمة الإيثار القائم على المسئولية بين الطرفين ....بين مخاطرة الحكمة القضائية والحاجة إلى المرونةالعادلة ...بين = مشروعية القانون القضائي والإصرار على التزام الحكمة في القضاء .ولو نظرنا إلى معظم تطبيقات مبدأ حسن النية على أنها مستوحاة من أخلاق مجتمعية لا فردية لوجدنا أيضاً أن بعضها يحمى مواقف فردية لنشر اليقين في العلاقات القانونية دون فرض المنطق الايثارى .كما أن حقيقة أن احد الطرفين يجب أن يأخذ في اعتباره مصالح الطرف الآخر تعطى الطرف الآخر من هذا الموجب .وهكذا فإن واجب الإخبار المفروض على طرف ما يعطى الطرف الآخر من إعلام ذاته في نفس الموضوع و بذلك ينتقل العبء –عبء الدراسة -من طرف إلى الطرف الآخر.إن هذا يثير الشك حول احتمال إضفاء معنى جوهري على فكرة حسن النية .للوهلة الأولى يشعر المرء بالرغبة في الفصل بين الأبعاد الثلاثة لحسن النية. ويستطيع المرء إزالة البعد الأول من حسن النية)الجوهري(ويضع مكانه "واجب التعاون" ويزيله من البعد الثاني)الشكلي(و يضع مكانه فكرة "التوقع المعقول" ويزيله من البعد الثالث)المؤسسي(ويحل محله فكرة "المساواة" التي تمنح صلاحيات واسعة للقضاة .

(2) تنص المادة 1 /302 من مبادئ قانون العقد الاوربي 1998 على أنّ

"Under these Principles reasonableness is to be judged by what persons acting in good faith and in the same situation as the parties would consider to be reasonable. In particular, in assessing what is reasonable the nature and purpose of the contract, the circumstances of = the case and the usages and practices of the trades or professions involved should be taken into account "

- hTϳ ƬŊjÛl ƑŢNɟƥŽƸhɟƟƥŽĂʒbƝǉ ÛĢ!ȘŧŰƐʒ ƥƲ'ül Ă±Ƴ ƒƜĩ
ƜŽ5ƑƵƐĂłƏüŢNɟƚƐĬʒhŭƚŽjƣlƥʒŊɟŧDžƚƊŊɠƑɈʒƥƟŽƨŰƐ!ƣƳ
[1] (2 /301) ƥƱƤƐʒ ƥƲ'ƖƐ

- LɟŦƳ ƑɈ ƥƳhɥƥƨ lƥŽɟɟŽăƊŽƳ ƝƑ ʒŰƐ!ƣƳĢʒ ƥƲ'ül lDŽƖƈ
ĂʒNɕƣɟƳƖƊŽNɟłNɕ'l ƑŢNɟƥŽƐƥĭƨ bƥƑƈĬʒbƝǉ ƥƱƤƐʒ ƥƲ'ƖƐ
ƥƱƤƐʒ ƥƲ'ƖƐƑƓƥŽĬ łƖƐhŭƣƑ łŰƐʒNƥɯ'ƖƐüŭƸƖƨƐ!ƣƳNjÛƥĭƨ2ł
[2] (4 /109)

- ƤƛƚƐƣƑƳƊŽŭNɟƟ üĢʒ ƒ ĭƳƐNŭƬ ƋĬʒ5ƟłƊŽƣƥŽƐƞƊŽ
[3] (8 /104)

---

[1] (تنص المادة 301/ 2 من مبادئ قانون العقد الأوربي 1998 على ان:

(1) **A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement˙(**

[2] (تنص المادة 109/ 4 من مبادئ قانون العقد الاوربي 1998 على أن :

"A party may avoid a contract if, at the time of the conclusion of the contract : (a) it was dependent on or had a relationship of trust with the other party, was in economic distress or had urgent needs, was improvident, ignorant ̦inexperienced or lacking in bargaining skill, and (b) the other party knew or ought to have known of this and, given thecircumstances and purpose of the contract, took advantage of the first party's situation in a way which was grossly unfair or took an excessive benefit .

[3] (تنص المادة 104/ 8 من مبادئ قانون العقد الاوربي 1998 على ان :

"A party whose tender of performance is not accepted by the other party because it does not conform to the contract may make a new and conforming tender where the time for performance has not yet arrived or the delay would not be such as to constitute a fundamental non-performance".

المبحث الثانى

مبدأ حسن النية في اتفاقية فيينا 1980[*]

222- [illegible]

223- [illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: **Good Faith and Convention on Contracts for the International Sale of Goods**

(1) see Secretariat Commentary on the CISG; CISG W3 database, Pace University School of Law, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-07.html

(2) see Nives Povrzenic., 'Interpretation and gap-filling under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of goods', CISG W3 database , http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gap-fill.html: "As an example, many common law judges are more inclined to stick to a plain meaning = and grammatical structure of a text, while civil law colleagues are apt

Phanesh Koneru ([illegible] 224

[illegible] **Koneru** [illegible] [1] [illegible]

[illegible] [2]

[illegible] 225

[illegible] **Sir Gerard Brennan** ([illegible]) [illegible] 242 [illegible] [3] [illegible]

[illegible] 226

[illegible]

---

to give greater recourse to preparatory materials and the legal history of a statute "

(1) see Phanesh Koneru., 'The international interpretation of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: an approach based on general principles', http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koneru.html

(2) See Troy Keily 'Good Faith and the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1999 (15-40) p3.

(3) Section 242 German Civil Code: The debtor is bound to perform according to the requirements of good faith, ordinary usage being taken into consideration.

Allen Wills J in

v. Flood

227

1980

- أوجه الأتفاق والخلاف بين الأنظمة القانونية المختلفة

(*) باللغة الإنجليزية: **Common Law v. Civil Law: Clash and Compromise**

(1) Banque Financiere de la Cité S.A. v. Westgate Insurance Co. Ltd (unreported, Court of Appeal of England, 28 July 1988)

(2)App. CAS. 1, at 46 P .C 1879) .

(3) This is not to suggest that the approach to good faith within the common law world was completely homogenous. For example, a Canadian proposal regarding Article 6 suggested that parties be prohibited from excluding an obligation of good faith but that parties could agree to the standard by which the performance of a good faith could be measured. This proposal was ultimately ,
http.cisg.law.pace.edu/cisg/1stcommitee/summaries6.html & http://joe.law.pace.edu.cisg.text.colloquy7/html

(4 Eörsi in Kritzer., International Contract Manual: Guides to Practical Applications, Kluwer, p.69

228

Friedrich Juenger

(1) see Mary E. Hiscock .'The keeper of the flame: good faith and fair dealing in international trade', 29 Loyola of Los Angeles Law Review, 1059 at 1061 .
(2) see Friedrich Kessler & Edith Fine., 'Culpa in contrahendo, bargaining in good faith, and freedom of contract: a comparative study', (1964) .
(3) see Kessler & Fine., loc. cit., quoting Michael G. Bridge, 'Does Anglo-Canadian contract laws need a doctrine of good faith?' (1984) 9 Canadian Business Law Journal 385 at 407 .

[illegible] [1]

[illegible] Lord Mansfield [illegible] 229

[illegible] Vallejo v. W [illegible]

[illegible] Lord Mansfield [illegible] [2]

[illegible]

(1) see Franco Ferrari., 'Uniform interpretation of the 1980 Uniform Sales Law ,Pace University School of Law , http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/franco.html

(2) Lord Mansfield said it was of greater importance that the rule should be certain, one way or another. Vilus made the related observation, that "[a]fter the representatives of the civil law countries have understood that any insisting on their version was useless, they suggested that the referring to the principle of good faith should be omitted from the text. It is a pity that they did not succeed in that. Instead, an unlucky combination has been adopted, an inconvenient compromise "Vilus ,'Common law institutions in the UN Sales Convention', Estudios in Homenaje Joge Barrera Graf, Vol.11 (Mexico : Universiaded Mac. Aut. De Mexico, 1989) pp.1438 - 1440 in Kritzer ,op. cit p.70. Mansfield may well have suggested that the drafters of the CISG would be better to completely omit any reference to good faith in the CISG or expressly exclude its relevance, rather than agree to an uncertain compromise .

- [illegible]
- [illegible]
- [illegible] [1]

[illegible]

- [illegible] **lex mercatoria** [illegible] **UNIDROIT** *2004* [illegible] **PRINCIPLES**

[illegible]

---

[1] **See Troy Keily: "Good Faith and the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)". 1999 p2**

المطلب الأول

معيار التفسير(*)

230 [illegible]

[illegible]

231 [illegible] (Phanesh Koneru) [illegible]

[illegible] (1).

(*) Criterion for interpretation باللغة الإنجليزية.

(1) **Koneru., Although the distinction is academic, there is even conjecture as to whether the emphasis is on 'observing good faith' and 'promoting the observance of good faith'. That is, should article 7(1) read: "in the interpretation of the convention... regard is to be had... to the observance of good faith in international trade", or should it read: "in the interpretation of the convention... regard is to be had to... the need to promote... the observance of good faith in international trade". Loc. see Troy keily: "Good Faith and the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)". 1999 p2 مرجع سابق**

[illegible]

(1) **Oberlandesgericht (Provinc ial Co urt of Appeal) München ,case number 7 U 1720/94 Decided on 8 February 19 9 5. Case law o UNCITRAL texts (CLOUT), abstract no 133 Reproduced at http:/cisgw3.law.pace.edu/cases950208g1.html**

[illegible]

المطلب الثانى

المتطلبات العامة لحسن النية(*)

233 - [illegible] **Nives Povrzenic** [illegible]

[illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: **General requirements of good faith**

Peter / M.J. Bonell [1] [illegible] :-

[illegible] Schlectriem [illegible]

[illegible] [2]

234- [illegible] [3].

المطلب الثالث

المبدأ العام لإتفاقية البيع الدولى للبضائع(*)

235- [illegible] . "

---

(1) **M.J. Bonell in C.M Bianca & M.J. Bonell (Eds), Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention, 1987, Milan p.84 .**

(2) **Peter Schlectriem., [Uniform UN Sales Law. The CISG: Description and Tests], 1981, p.25 .**

(3) **Note, the court finding may also have been based upon good faith as a general principle of the CISG. As the full judgment is not available, it is difficult to say which approach the court has taken**

(*) **باللغة الإنجليزية: General principle of the CISG**

[1] See Ferrari.," Note that some authors support the settlement of unsolved questions by analogical application of specific provisions before proceeding to general principles or rules of private international law .

[2] Secretariat Commentary on the CISG; CISG W3 database, Pace University School of Law,
http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-07.html

(M.J Bonell

76 8611 236

(ICC 1997

1992

(1) Bonell in Bianca & Bonell., op. cit. p.96, sic. Note, Bonell's position found support in a Canadian proposal to prohibit the ability of parties to exclude the obligation of good faith.

(2) ICC Arbitration Case No. 8611 of 1997. Case text translated by Beate Satory, CISG W3 database, Pace UniversitySchoolofLaw, http://cisgw3.law.pace.edu/cases978611i1.html

(3) The seller's claim regarding the supply of defective goods failed as the buyer neither alleged nor proved a reasonable excuse for the omission of the required notice as required under article 44 of the CISG

(4)The Tribunal made particular reference to a letter dated 16 July 1991 in which the buyer repeated its request for delivery of the parts and further explained the damage being caused to the buyer as a result of the seller's non-compliance, the buyer being unable to fulfil its own orders to customers .

(1) تنص الفقرة الاولى من المادة 9 من الاتفاقية على أن " 1 -يلتزم الطرفان بالإعراف التى اتفقاعليها وبالعادات التى استقر عليها التعامل بينهما ".

(2) ICC Arbitration Case No. 8611 of 1997. Case text translated by Beate Satory CISG W3 database, Pace University School of Law , http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.html

.

المطلب الرابع

الإلتجاء إلى المبادئ العامة من خارج الاتفاقية(*)

237 -

lex mercatoria[1]

2004 .PRINCIPLES UNIDROIT[2]

.

238 -

(*) باللغة الإنجليزية General principles outside the CISG

(1) K.P. Berger an International Restatement of Contract Law, 1993, Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer, p.544 .

(2) UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 1994, Rome. The UNIDROIT principles provide the most accessible and accurate statement of law with regard to lex mercatoria. It should be noted, however, that they are only one interpretation and do not purport to be exhaustive .

239

240 **Professor Ulrich Magnus**

Ulrich Magnus **Professor**

PRINCIPLES UNIDROIT 2004

241

242

---

(1) **see Troy Keily: Good Faith and the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods CISG. مرجع سابق**

(2) **See H. K. Lücke,"Good Faith andContractual Performance", in P. Finn (Ed). Essays on Contract, 1987 , The Law Book Company Limited, Sydney, p.160 .**

(3)Aristotle., the Nocomatnean Ethics, trans. H. Rackham, Harvard University Press ,Cambridge, Mass., 1926, p.315 .

(4) Lücke. Op. cit., p.162 .

5) تنص المادة 148 من القانون المدنى المصرى على أن " يجب تنفيذ العقود بطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية"

المبحث الثالث

الإلتزامات التى يقوم عليها مبدأ حسن النية

أولا :الالتزام بالإدلاء بالبيانات

243 [illegible]

[illegible]

[illegible][1]

244 - [illegible]

[illegible][2]

---

[1] المفاوضة فى عقود التجارة الإلكترونية *منتدى المحامين العرب .مرجع سابق ص9

[2] د .أحمد شرف الدين مرجع سابق.ص 139

ثانياً:مبدأ منع رشوة المفاوض الدولى

245- [illegible]

[illegible]

246- [illegible] (OECD)[*] [illegible]

[illegible]

[illegible] [2]

(*) باللغة الإنجليزية: **the Organization of Economic Co-operation and Development** وتختصر إلى (**OECD**)

(2)The **OECD Convention on Bribery By Geoffrey R. Watson March 1998. Article 1 of the Convention obliges states to criminalize certain forms of bribery. Article 1(1) provides !'Each Party shall take such measures as may be necessary to establish that it is a criminal offence under its law for any person intentionally to offer promise or give any pecuniary or other advantage, whether directly or through intermediaries, to a foreign public official, for that official or for a third =party, in order that the official act or refrain from acting in relation to**

[illegible]

247 - [illegible]

[illegible] [1]

248 - [illegible]

[illegible]

---

the performance of official duties, in order to obtain or retain business or other improper advantage in the conduct of international business ."

(1) د .حمدى باود .مجلة القانون والأقتصاد كلية الحقوق جامعة القاهرة -العدد الرابع والسبعون 2004 ص 27

[illegible]

[illegible] - 249 [illegible]

[illegible]

---

(1) **See SARL Bri Production "Bonaventure" v. Socit Pan African Export, Journal du Droit International 632-639 (Cour d'Appel de Grenoble Chambre Commerciale 1995), abstract available in UNILEX .**

(2) **See Failure to Give Guarantee (Aus. v. Hung.) Hungarian Chamber of Commerce and Industry Court of Arbitration, UNILEX, No. VB 94124 (Nov. 17, 1995 (.**

(3) **فكما أكد أحد أحكام التحكيم أن مبدأ حسن النية يهيمن على العقد الدولى منذ لحظة ميلاده مروراً بتفسير بنوده وشروطه وانتهاء تنفيذه راجع n 5953 clunet 1990.p. 1056 obs. y. Derains "la bonne foit doit presidera la negociation des contrats et a leur interpretation comme a leur sent de c.c.1 rendue en 1989. Dane laffaire**

الفصل الثانى

معايير تفسير بيانات وتصرفات الطرفين

تمهيد وتقسيم

250 [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

المبحث الأول

معايير تفسير بيانات وتصرفات الطرفين

فى اتفاقية البيع الدولى للبضائع(*)

251 - [illegible]

[illegible]

- المعيار الأول :بيانات الطرفين وتصرفاتهما(*)

252 - [illegible] (1)

(*) *باللغة الإنجليزية:* **Interpretation of conduct of a party**

(*) **باللغة الإنجليزية:statements made by and other conduct of a party**

(1) **تنص المادة الثامنة من الأتفاقية على أن " فى حكم هذه الاتفاقية، تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقاً لما قصده هذا الطرف متى كان الطرف الآخر يعلم بهذا القصد أو لايمكن أن يجهله.2 -فى حالة عدم سريان الفقرة السابقة، تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقاً لما يفهمه شخص سوى الادراك ومن صفة الطرف الآخر إذا وضع فى نفس =**

الظروف .3 -عندما يتعلق الأمر بتعيين قصد أحد الطرفين أو ما يفهمه شخص سوى الادراك يجب
أن يؤخذ فى الاعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة، لاسيما المفاوضات التى تكون قد تمت بين
الطرفين والعادات التى أستقر عليها التعامل بينهما والأعراف وأى تصرف لاحق صادر عنهما " .

[illegible] (1)

[illegible]

[illegible]

- تفسير بيانات وتصرفات الطرفين وفقاً للنظرية الذاتية (*)

254 [illegible]

[illegible]

---

(1) **Commentary by Prof. Dr. Jur. Dr. Sc. oec Fritz Enderlein Prof. Dr Jur. Dr. Sc oec. Dietrich Maskow: INTERNATIONAL SALES LAW United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods p61**

(*) **باللغة الأنجليزية: subjective theory / theory of intent**

[illegible]

المعيار الثانى :الشخص سوى الإدراك فى اتفاقية بيع البضائع(*)

[illegible] 256 [illegible]

[illegible] **type-related objectivization**. [illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: **understanding of a reasonable person**

(1) **تنص الفقرة الثالثة من المادة الثامنة من الإتفاقية على أن " 3 -عندما يتعلق الأمر بتعيين قصد أحد الطرفين أو ما يفهمه شخص سوى الأدراك، يجب أن يؤخذ فى الإعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة خاصة المفاوضات التى تكون قد تمت بين الطرفين والعادات التى استقر عليها التعامل بينهما و الإعراف وأى تصرف لا حق صادر عنهما".**

المبحث الثانى

مدى صلاحية معايير التفسير التى تستند إليها الاتفاقية فى تحقيق توازن عقد البيع الدولى للبضائع

257

Reasonable Person

---

(1) **تنص المادة 20 من مدونة العقد الامريكى 1981 على أن "**

"There is no manifestation of mutual assent to an exchange if the parlies attach materially different meanings to their manifestations and Neither party knows or has reason to know the meaning attached by the other; or Each party knows or each party has reason to know the meaning attached by the other".

(2) See John E. Murray, Jr . " An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods p12

[illegible] 258

[illegible] (1)

[illegible] - 1

[illegible] - 2

[illegible]

[illegible]

---

(1) **The First and Second Restatement of Contracts contain the following hypothetical: "A says to B, 'I offer to sell you my horse for $100.' B, knowing that A intends to offer to sell his cow for that price, not his horse, and that the word 'horse' is a slip of the tongue, replies, 'I accept.' Restatement (First) of Contracts § 71 illust. 2 (1932); Restatement (Second) of Contracts § 20 illust. Five (1981). Neither Restatement finds a contract for the sale of the horse. The first Restatement also finds no contract for the sale of the cow, but the Second Restatement concludes that there is a contract for the sale of the cow .**

259

Common Law

260

1980

(Principle unidroit)[1]

261

reasonable person

reasonable person

(unidroit)

[1] د .سلامة فارس عرب .وسائل معالجة اختلال التوازن للعقود الدولية طبعة 1999 ص 327

الفصل الثالث

التحرر من الشكليات وحرية المتعاقدين فى تعديل عقد

البيع الدولى للبضائع وإنهائه

تمهيد وتقسيم

262 - [illegible] 147 [illegible] ".[1]

[illegible] 1134 [illegible] . "

[illegible] .

263 [illegible] .

[1] " لما كان العقد قانون العاقدين لايسوغ لإحدهما نقضه أو الإنفراد بتعديل شروطه، فإن قيام الشركة المطعون ضدها بتضمين أمر التوريد شروطاً مغايرة لما تلاقت عليه إرادة المتعاقدين من حيث طريقة أخذ العينة وكيفية السداد –يعد تعديلاً للعقد بإرادتهما المنفردة، وهو أمر لاتملكه ولايحق لها إجبار الطاعن على قبوله وبالتالى فإن امتناعه عن تنفيذه لايشكل خطأ يستوجب مسئوليته " الطعن مدنى 472 – سنة الطعن 55 – تاريخ الطعن 22 /12 /1986 – رقم الصفحة 1008 سنة المكتب الفنى 37 – مكتبة الأحكام العربية –مصر .وكذلك الطعن بذات المعنى رقم 435 لسنة 62ق –جلسة 21 /12 /1992 لم ينشر بعد.

المبحث الأول

(1) تنص المادة 6 من الإتفاقية على أن " "يجوز لطرفى البيع استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية كما يجوز لهما في المادة 12 مخالفة نص من نصوصها أو تعديل أثاره ".

(2) تنص المادة 11 من اتفاقية فيينا على أن " لا يشترط أن يتم انعقاد العقد أو إثباته كتابة، ولا يخضع لأى شروط شكلية، ويجوز إثباته بأى وسيلة بما فى ذلك الإثبات بالبينة "

(3) تنص المادة 29 من الأتفاقية على أن " يجوز تعديل العقد أو فسخه برضا الطرفين ".

- شرط الكتابة فى بعض الأنظمة القانونية المختلفة

[illegible] 264 [illegible] (1).

[illegible] (UCC) [illegible] 2 /201 [illegible] 500 [illegible] (2).

[illegible] (unidroit) [illegible] 2004 [illegible] (3).

[illegible] 2 /106 [illegible] (pecl) 1998 [illegible] (4) [illegible]

---

(1) تنص المادة 2 /106 من مبادئ قانون العقد الأوربى 1998 على أن"
Article 2:106: Written Modification Only (1) A clause in a written contract requiring any modification or ending by agreement to be made in writing establishes only a presumption that an agreement to modify or end the contract is not intended to be legally binding unless it is in writing. (2) A party may by its statements or conduct be precluded from asserting such a clause to the extent that the other party has reasonably relied on them.

(2) تنص المادة 2 /201 من القانون التجارى الامريكى الموحد ucc 1978 على ان - :
"Except as otherwise provided in this section a contract for the sale of goods for the price of $500 or more is not enforceable by way of action or defense unless there is some writing sufficient to indicate that a contract for sale has been made between the parties and signed by the party against whom enforcement is sought or by his suthorized agnate or broker.

(3) تنص المادة 1 /10 من المبادئ العامة للعقود التجارية الدولية المعدلة فى 2004 على أن
"writing" means any mode of Communication that preserves a record of the information contained therein and is capable of being reproduced in tangible form .

(4) تنص المادة 2 /106 من مبادئ قانون العقد الأوربي 1998 على أن :
(1) A clause in a written contract requiring any modification or ending by agreement to be made in writing establishes only a =presumption

[1]

- متطلبات الكتابة وقاعدة الدليل الشفوى فى اتفاقية فيينا 1980(*)

265

266

[2]

---

that an agreement to modify or end the contract is not intended to be legally binding unless it is in writing .

(1) See Siegfried Eiselen " Electronic commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1980 [6 EDI Law Review 1999.

(*) Writing Requirements and the Parol Evidence Rule: باللغة الإنجليزية

(2) Id Atmkt art. 96. Argentina, Belarus, Chile, China, Estonia, Hungary, Lithuania, the Russian Federation, and the Ukraine are countries that may still require writing, pursuant to the Article 12 exclusion See Seigfried Eiselen, Electronic Commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) =1980 5 Edi L. Rev. 21, 36 (199) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/eiselen1.html <.

[illegible]

267 - [illegible]

[illegible]

• الدليل الشفوى) المادتان 11، 29(*)

268 - [illegible]

[illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: **Parol Evidence: Articles 11 & 29**

(1) Virtually all states in the United States apply the UCC to contracts for the sale of goods valued at $500 or more. UCC § 2-201(1) provides: "a contract for the sale of goods for the price of $500 or more is not enforceable by way of action or defense unless there is some writing sufficient to indicate that a contract for sale has been made between the parties and signed by the party against whom enforcement is sought or by his authorized agent or broker ."

(2) See Shuttle Packaging Sys. v. Jacob Tsonakis, INA, S.A., No. 1:01-CV-691 , 2001 U.S. Dist. LEXIS 21630, at *22 (W.D. Mich. Dec. 17, 2001); Fercus v Palazzo, No. 98 CIV. 7728 (NRB), 2000 U.S. Dist. LEXIS 11086, at * 11-12 (S.D.N.Y. Aug. 8, 2000); MCC-Marble , 144 F.3d at 1390 n.17; Claudia v. Olivieri Footwear Ltd., No. 96 CIV. 8052 (HB) (THK) 1998 U.S. Dist. LEXIS 4586 , at *18 (S.D.N.Y. Apr. 6, 1998); Filanto v. Chilewich Int'l Corp., 789 F Supp. 1229, 1238 n.7 (S.D.N.Y. 1992 ; But see Beijing Metals & Minerals Import/Export Corp. v. Am. Bus. Ctr., Inc., 993 F.2d 1178 (5th Cir 1993) (applying Texas law, stating that it "need not resolve the choice of law issue, because .. discussion is limited to application of the parol evidence rule (which applies regardless . (".

[1] See also Harry M. Fletchner, Recent Developments: CISG, 14 J.L. & Com. 153, 157 (1995), available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/flechtner.html> (criticizing the Beijing Metals opinion and noting that "[c]ommentators generally agree that article 8(3) rejects the approach to the parol evidence questions taken by U.S. domestic law" (citations omitted)). But see, David H. Moore, Note, The Parol Evidence Rule and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Justifying Beijing Metals & Minerals Import/Export Corp. v. American Business Center, Inc., 1995 B.Y.U. L. Rev. 1347, 1361-63 (1995), available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/beijing.html> (arguing that the parol evidence rule could be an appropriate way to discern what consideration is "due" under Article 8(3) and that the parol evidence rule discourages perjury and bad faith thereby promoting good faith and uniformity in the interpretation of contracts as expressed in CISG, article 7. See generally, Hackney, supra note 26, at 481-82 (discussing Beijing Metals and commentators fear that courts will interpret the CISG by reference to domestic law because of the lack of case law).

(2) UCC §§ 2-201(1)(2) (1977). The Oregon statute used by the court is a verbatim codification of the UCC section .

المبحث الثانى

التعارض بين مبدأ الحرية التعاقدية متطلبات شرط الكتابة

فى المواد 11، 12، 13 (*)

[illegible] [1] [illegible] 269 [illegible] [2] [illegible] 500 [illegible]

[illegible] 11 [illegible]

[illegible] 1980

[illegible] [3] [illegible]

(*) باللغة الإنجليزية: The Writing Requirements of Articles 11, 12, and 13

(1) See Garro, supra note 114. See also Jacob S. Ziegel, Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1981) available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/ziegel11.html> (noting that writing requirements for contracts of sale were repealed in the United Kingdom in 1954 and in British Columbia in 1954 with no adverse consequences).

(2) See UCC § 2-201 (2003). An exception to the writing requirement is an oral agreement between merchants that is followed by a written confirmation.

(3) See HO S 00/82; Oct. 26, 2000, supra note 68.

[1] **See Geneva Pharm. Tech. Corp. v. Barr Lab., Inc., 201 F. Supp. 2d 236 ,281 S.D.N.Y. 2002**

[2] **See Oberster Gerichtshof [Supreme Court][OGH] 10 Ob 518/95, Feb. 6, 1996 Aus (available at > http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html [**

[3] **See Peter Schlechtriem, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) 91 (2d ed. 1998) (stating that the minority view which would have the rules of the reservation state always prevail must be rejected because "the reservation state's universal claim to the validity of its formal requirements would then exclude the private international law rules of other Contracting States and make those requirements internationally applicable uniform law (".**

(1) Hungary, CISG, at http://cisgw3 .law.pace.edu/cisg/countries/cntries-Hungary.html last visited Mar. 11, 2004 (.

(2) See Fovárosi Biróság [Metropolitan Court][FB] 12.G.41.471/1991/21, Mar 24 ,1992 (Hung) available at >] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920324h1.html [<.

(3) See Hoge Raad [Supreme Court] [HR] 16.436, 7 Nov. 1997 (Neth) , available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/971107n1.html Even where a party has a right to insist on a writing requirement through a reservation, the requirement may be interpreted liberally. Compromex, a Mexican government agency that issues non-binding recommendations in foreign trade disputes, found that the writing requirement reserved by Argentina was satisfied by an exchange of documents between parties. See Conservas La Costeña, S.A (Jul. 16, 1996) (Mex.) translated in 17 J.L. & Com. 427 (1998) (In making its recommendation, the agency found that requiring a formal contract "would be in conflict with the general principles of the CISG ("

(1) د .عادل محمد خير .عقد البيع الدولى للبضائع من خلال إتفاقية فيينا وجهود لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولى (unicterieal) والغرفة التجارية الدولية icc الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، مايو 1994.ص 50

(2) تنص المادة 13 من أتفاقية فيينا على أن " يشمل مصطلح الكتابة، فى حكم هذه الأتفاقية، الرسائل البرقية والتلكس " .

(3) Andrea L. Charters, "Growth of the CISG with Changing Contract Technology Writing" in Light of the UNIDROIT Principles and CISG-Advisory Council Opinion no. October, 2004

(4) Eiselen, supra note 102, at 35. Article 1.10 of the UNIDROIT Principles extends the meaning of "written" to "any mode of communication that preserves a record of the information contained therein and is capable of being reproduced in tangible form". See Seig Eiselen, Remarks on the Manner in which the Unidroit Principles of International Commercial Contracts May be Used to Interpret or Supplement Article 29 of the CISG, 14 Pace Int'l L. Rev. 379, 382 (2002) (suggesting that Article 13 should be extended to include the modern language of Article 1.10 of the UNIDROIT Principles), availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cisg/principles/uni29.html#ed >

(1) See, e.g ,Peter Schlechtriem, Uniform Sales Law -- The U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods 45 (1986) available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>.

المبحث الثالث

تعديل عقد البيع الدولي وإنهاؤه

في اتفاقية فيينا 1980[*]

274 - [illegible][1]

[illegible]

275 - [illegible] UNIDROIT [illegible] Principles [illegible]

---

[*] Contract Modifications Under CISG باللغة الإنجليزية

[1] see John E. Murray, Jr :" An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1988) .p12.

276 - (UCC)

Chateau des

Charmes Wines Ltd. v. Sabate USA Inc[3]

277 -

---

(1) تنص المادة 2 2 3 من مبادئ UNIDROIT Principles على أن "
"A contract is concluded, modified or terminated bythemere agreement of the parties, without any further requirement."
Clause A contract in writing which contains a clause requiring any modification or termination by agreement to be in writing may not be otherwise modified or terminated. However, a party may be precluded by its conduct from asserting such a clause to the extent that the other party has acted in reliance on that conduct .

(2) تنص الفقرة الأولى من المادة 2 209 2 من القانون التجارى الأمريكى الموحد على أن "
(1)permits modifications of contracts for the sale of goods without consideration.

(3)Chateau des Charmes Wines Ltd. v. Sabate USA Inc., 328 F.3d 528, 531 (ninth Cir 2003) .

فإنه

[1] See Société Cámara Agraria Provincial de Guipuzcoa v. André Margaron, CA Grenoble [Appeal Court][CA] 93/2821, Mar. 29, 1995 (Fr (available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950329f1.html

[2] See Graves Import Co., 1994 U.S. Dist. LEXIS 13393 at13; ICC Court of Arbitration - Zurich Arbitral Awards, 9117, (Mar. 1998) , available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/989117i1.html [< (arbitral tribunal compared Article 29(2) to UNIDROIT principles, Articles 2.17 and 2.18 to reach conclusion that a party could not rely on oral promises, assurances, or writings not included in the contract and that there was no reason to apply the exception clause which prevents a party from making use of the no oral modification clause if its conduct

=would lead the other party to rely); Cong ty Ng Nam Bee v. Congty Thuong mai Tay Ninh, People's Supreme Court, Appeal Division in Ho Chi Minh City, 74/VPPT, Apr. 5, 1996 (Vietnam) available at >] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960405v1.html [holding= =that letter of credit is a type of extrinsic evidence, inadmissible to contradict contract terms where parties had a 'four-corner clause (

(1) See generally Robert A. Hillman, Article 29(2) of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A New Effort at Clarifying the Legal Effect of "No Oral Modification" Clauses, 21Cornell Int'l L.J. 449 (1988) (reviewing problems raised by no oral modifications and suggesting that new drafters take an approach that compromises less by either enforcing or abolishing such clauses) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/hillman2.htm .

(2) See Secretariat Commentary to CISG art. 29, available at >. http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-29.html <.

(3) See Shuttle Packaging, 2001 U.S. Dist. LEXIS 21630, at *21 (W.D. Mich Dec. 17, 2001) citing Michael Van Alstine, 37 Va. J. Int'l. L. 1, n.47 (1996); ICC Arbitration Case No. 7331 (1994) available at] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/947331i1.html [English text]; ICC Arbitration Case No. 9474 (Feb 1999) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/999474i1.html [English text .

(4) See Geneva Pharm. Tech. Corp., 201 F. Supp. 2d at 282-83 (court used New Jersey law to determine whether there was consideration (. See generally Helen Elizabeth Hartnell, Rousing the Sleeping Dog: The Validity Exception to the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 18Yale J Int'l L. 1, 45 (1993) (proposing that courts seek a middle course in approaching the validity issue, looking to domestic to =determine whether an issue is one of validity but also considering the

- المبررات العملية لتطوير اتفاقية فيينا 1980 فى ضوء التغييرات التكنولوجية للعقود .

[illegible]

[illegible]

[illegible]

---

international aspect of the CISG), available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/hartnell.html ; Gyula Eörsi , Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods, available at =
http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/eorsi29.html (recognizing that lack of consideration could be a validity issue but that it is more likely that contract formation does not require consideration, a conclusion which he maintains is supported by "the fact that the question did not even surface, in connection with the 1964 Hague Convention on Formation (ULF) ".

(1) تنص المادة (13) من الإتفاقية "يشمل مصطلح "كتابة "فى حكم هذه الاتفاقية، الرسائل والبرقية والتلكس ".

(2) These are but two examples of such statutory measures which are applied in many legal systems, not only in Europe. See generally Schlechtriem UN-Kaufrecht Rn21 ; Caemmerer/Schlechtriem/Schlechtriem Vor Artt 14-24 Rn 1, 9 .

280- [illegible]

13- [illegible] :-

الحاجات العملية لأصحاب الأعمال الذين يستخدمون وسائل الاتصال الإلكترونية

281- [illegible] [1] [illegible] [2].

التوجه الحديث على الاتفاقية يصدق على إستخدام الوسائل الالكترونية

282- [illegible] 1968 [illegible] 96 [illegible] 1991 [illegible] 1992 [illegible] (**Peter Schlechtriem**) [illegible]

---

(1) **See generally, Wright, supra note 7 (compound forms and technological development); D. Reiter, E. Blumenfeld and M. Boulding, eds., Internet Law for the Business Lawyer) Section of Business Law, American Bar Association) (2001) (discussing regulation, taxation and jurisdiction, among other matters).**

(2) **see Siegfried Eiselen, Electronic commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1980, 6 EDI Law Review (1999) at 21, also available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/eiselen1.html>.**

[illegible]
[illegible] [1]

[illegible] (PECL) [illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]

- القانون اليونسترال النموذجي– تجنب الخروج عن القاعدة

283- [illegible]
[illegible]
[illegible] 1996 [illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible] [2]

[illegible]
[illegible] (PECL) [illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]

---

(1) See Uniform Sales Law - The Experience with Uniform Sales Laws in the Federal Republic of Germany, at [Article 13] reprinted with permission from JuridiskTidskrift1991/92, available at: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/schlechtriem13.html
see also Peter Schlechtriem, Article 13, in Peter Schlechtriem, ed.,= Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods CISG, 94-95 (1998 trans. Geoffrey Thomas) [hereafter Schlechtriem, Article 13]

(2) Article six, available at: http://www.uncitral.org/english/texts/electcom/ml-ecomm.htm >.

(1) **See Michael Bridge ,A Commentary on Articles 1-13 and 78 ,in <u>Draft UNCITRAL Digest</u> ,supra note 25 at 256 ("It is well-known in those countries that have Statute of Frauds provisions that theobjection raised by a party to the lack of formality is usually made, not for purist reasons, but rather to shroud the true, often, but by no means always, unmeritorious, reason for escaping from the contract." Austria 2 July 1993 Supreme Court, case presentation available at Austria 26 April 1997 Supreme Court, case presentation available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970426a3.html >Supreme Court, case presentation available at > http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970426a3.html <**

(1) **See Finland 26 October 2000 Helsinki Court of Appeals [Helsingin hoviokeus], Case presentation and English translation available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001026f5.html5 th (paragraph under "Law" heading) (also addressed the "principle of loyalty to the contractual relationship, "widely recognized in scholarly writings" -- a**

(2)

1958 (3)

(4)

286 خلاصة القول

principle which was also addressed in a Pace case commentary excerpt from Larry A. DiMatteo et al, 34 Northwestern J. Int'l L Bus. (Winter 2004)at 316-317 and 326 .

(2) See Draft UNCITRAL Digest supra note 25 at 571-572, citing two decisions of the Austrian Supreme Court [Oberster Gerichtshof]:

(3 See Russia 28 April 1995 Arbitration proceeding 400/1993, case presentation and English translation available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428r1.html at 3.4 (buyer lost claim of lack of authority of its representative; interest was applied . (

(4) See Russia 10 June 1999 Arbitration proceeding 55/1998, case presentation and English translation available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases990610r1.html at 3.5 (another claim by a buyer of failures by its representative; buyer lost the claim).

أولاً :توصيات على المستوى الوطنى :

265

ثانياً :توصيات على المستوى الدولي:

266

[illegible] .

- [illegible] 19 [illegible]
[illegible]
[illegible] .

- [illegible] 20 [illegible] 21 [illegible] :
[illegible]
[illegible] .

- [illegible] 5 [illegible]
[illegible]
[illegible] .

- [illegible]
[illegible] 5 [illegible] .

تم بحمد الله وتوفيقه،

قرار رئيس جمهورية مصر العربية

رقم 471 لسنة 1982

[illegible]

[illegible] (*)

[illegible] 11 /4 /1980

رئيس الجمهورية

[illegible] 151 [illegible] :

قــــــــــــــــــــــــرر

(مادة وحيدة)

[illegible]

11 /4 /1980 [illegible] .

[illegible] 1402 [illegible]

([illegible] 22 [illegible] 1982 !)

حسنى مبارك

(*) نشر فى الجريدة الرسمية - العدد فى 20 يناير سنة 1997 - 225

ملحق

إتفاقية الأمم المتحدة

بشأن البيع الدولى للبضائع

بشأن عقود البيع الدولى للبضائع(*)
(الوثيقة A/CONF. 97/18، المرفق الأول)

ان الدول الأطراف فى هذه الاتفاقيه :

اذ تضع نصب أعينها الأهداف العامة للقرارات التى اتخذتها الجمعية العامة للأمم المتحدة فى دورتها الاستثنائية السادسة بشأن إقامة نظام اقتصادى دولى جديد .

واذ تعتبر أن تنمية التجارة الدولية على أساس المساواة والمنفعة المتبادلة عنصر هام فى تعزيز العلاقات الودية بين الدول .

واذ ترى أن اعتماد قواعد موحدة تنظم عقود البيع الدولى للبضائع وتأخذ فى الاعتبار مختلف النظم الاجتماعية والاقتصادية والقانونيه، من شأنه ان يسهم فى ازالة الحواجز القانونية فى مجال التجارة الدولية وأن يعزز تنمية التجارة الدولية،

قد اتفقت على مايلى

الجزء الأول
نطاق التطبيق وأحكام عامة
الفصل الأول
نطاق التطبيق
المادة 1

(1) تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم فى دول مختلفة :

(أ) عندما تكون هذه الدول دولا متعاقدة؛ أو

(ب) عندما تؤدى قواعد القانون الدولى الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة .

(2) لايلتفت إلى كون أماكن عمل الأطراف توجد فى دول مختلفة اذا لم يتبين ذلك من العقد أو من أى معاملات سابقة بين الأطراف، او من المعلومات التى أدلى بها الأطراف قبل انعقاد العقد أو فى وقت انعقاده .

(3) لاتؤخذ فى الاعتبار جنسية الأطراف ولا الصفة المدنية أو التجارية للأطراف أو للعقد فى تحديد تطبيق هذه الاتفاقية .

المادة 2

لاتسرى أحكام هذه الاتفاقية على البيوع التالية :

(أ) البضائع التى تشترى للاستعمال الشخصى أو العائلى أو المنزلى، الا اذا كان البائع لايعلم قبل انعقاد العقد أو وقت انعقاده، ولايفترض فيه ان يعلم، بأن البضائع اشتريت لاستعمالها فى أى وجه من الوجوه المذكورة؛

(ب) بيوع المزاد؛

(ج) البيوع التى تعقب الحجز أو غيرها من البيوع التى تتم بموجب أمر من السلطة القضائية؛

(د) الأوراق المالية والأوراق التجارية والنقود؛

(هـ) السفن والمراكب والحوامات والطائرات؛

(*) نشر فى الجريدة الرسمية العدد 5 فى 30 يناير سنة 1997 – ص 226

(و) الكهرباء .

المادة 3

(1) تعتبر بيوعا عقود التوريد التى يكون موضوعها صنع بضائع أو انتاجها الا اذا تعهد الطرف الذى طلب البضائع بتوريد جزء هام من العناصر المادية اللازمة لصنعها أو انتاجها .

(2) لاتطبق هذه الاتفاقية على العقود التى يتضمن الجزء الأساسى فيها التزام الطرف الذى يقوم بتوريد البضائع تقديم اليد العاملة أو غير ذلك من الخدمات .

المادة 4

يقتصر تطبيق هذه الاتفاقية على تكوين عقد البيع والحقوق والالتزامات التى ينشئها هذا العقد لكل من البائع والمشترى .وفيما عدا الأحوال التى يوجد فى شأنها نص صريح مخالف فى هذه الاتفاقية، لاتتعلق هذه الاتفاقية بوجه خاص بما يلى :

(أ) صحة العقد أو شروطه أو الأعراف المتبعة فى شأنه؛

(ب) الآثار التى قد يحدثها العقد فى شأن ملكية البضائع المبيعة .

المادة 5

لاتسرى أحكام هذه الاتفاقية على مسؤوليه البائع الناتجة عن الوفاة أو الاصابات الجسمية التى تحدث لأى شخص بسبب البضائع .

المادة 6

يجوز للطرفين استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية، كما يجوز لهما، فيما عدا الأحكام المنصوص عليها فى المادة 12، مخالفة نص من نصوصها أو تعديل آثاره .

الفصل الثانى

<u>أحكام عامة</u>

المادة 7

(1) يراعى فى تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية وضرورة تحقيق التوحيد فى تطبيقها كما يراعى ضمان احترام حسن النية فى التجارة الدولية .

(2) المسائل التى تتعلق بالموضوعات التى تتناولها هذه الاتفاقية والتى لم تحسمها نصوصها، يتم تنظيمها وفقا للمبادئ العامة التى أخذت بها الاتفاقية، وفى حالة عدم وجود هذه المبادئ، تسرى أحكام القانون الواجب التطبيق وفقا لقواعد القانون الدولى الخاص .

المادة 8

(1) فى حكم هذه الاتفاقية تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقا لما قصده هذا الطرف متى كان الطرف الآخر يعلم بهذا القصد أو لايمكن ان يجهله .

(2) فى حالة عدم سريان الفقرة السابقة، تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقا لما يفهمه شخص سوى الادراك ومن نفس صفة الطرف الآخر اذا وضع فى نفس الظروف .

(3) عندما يتعلق الأمر بتعيين قصد أحد الطرفين او مايفهمه شخص سوى الادراك يجب أن يؤخذ فى الاعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة، لاسيما المفاوضات التى

تكون قد تمت بين الطرفين والعادات التى استقر عليها التعامل بينهما والأعراف وأى تصرف لاحق صادر عنهما .

المادة 9

(1) يلتزم الطرفان بالأعراف التى اتفقا عليها وبالعادات التى استقر عليها التعامل بينهما .

(2) مالم يوجد اتفاق على خلاف ذلك، يفترض أن الطرفين قد طبقا ضمنا على عقدهما أو على تكوينه كل عرف كانا يعلمان به أو كان ينبغى أن يعلما به متى كان معروفا على نطاق واسع ومراعى بانتظام فى التجارة الدولية بين الأطراف فى العقود المماثلة السارية فى نفس فرع التجارة .

المادة 10

فى حكم هذه الاتفاقية :

(أ) اذا كان لأحد الطرفين أكثر من مكان عمل واحد، فيقصد بمكان العمل المكان الذى له صلة وثيقة بالعقد وبتنفيذه، مع مراعاة الظروف التى يعلمها الطرفان أو التى كانا يتوقعانها قبل انعقاد العقد أو وقت انعقاده .

(ب) اذا لم يكن لأحد الطرفين مكان عمل، وجب الأخذ بمكان اقامته المعتاد .

المادة 11

لايشترط أن يتم انعقاد عقد البيع أو اثباته كتابة، ولايخضع لأى شروط شكلية.ويجوز اثباته بأى وسيلة بما فى ذلك الاثبات بالبينة .

المادة 12

جميع أحكام المادة 11 والمادة 29 أو الجزء الثانى من هذه الاتفاقية التى تسمح باتخاذ أى شكل غير الكتابة لأجل انعقاد عقد البيع أو تعديله أو فسخه رضائيا أو لوقوع الإيجاب أو القبول أو الاعلان عن قصد أحد الطرفين لاتطبق عندما يكون مكان عمل أحد الطرفين فى احدى الدول المتعاقدة المنضمة إلى هذه الاتفاقية التى أعلنت تحفظها بموجب المادة 96 من هذه الاتفاقية .ولايجوز للطرفين مخالفة هذه المادة أو تعديل آثارها .

المادة 13

يشمل مصطلح " كتابة "، فى حكم هذه الاتفاقية، الرسائل البرقية والتلكس .

الجزء الثانى

تكوين العقد

المادة 14

(1) يعتبر إيجابا أى عرض لابرام عقد اذا كان موجها الى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددا بشكل كاف وتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به فى حالة القبول .ويكون العرض محددا بشكل كاف اذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمنا تحديدا للكمية والثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما .

(2) ولايعتبر العرض الذى يوجه إلى شخص أو أشخاص غير معينين الا دعوة الى الإيجاب مالم يكن الشخص الذى صدر عنه العرض قد أبان بوضوح عن اتجاه قصده إلى خلاف ذلك .

المادة 15

) 1(يحدث الإيجاب أثره عند وصوله إلى المخاطب .

) 2(يجوز سحب الإيجاب، ولو كان غير قابل للرجوع عنه، اذا وصل سحب الايجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو فى وقت وصوله .

المادة 16

) 1(يجوز الرجوع عن الإيجاب لحين انعقاد العقد اذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله .

) 2(ومع ذلك لايجوز الرجوع عن الإيجاب :

)أ(اذا تبين منه انه لا رجوع عنه، سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى؛ أو

)ب(اذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لارجوع عنه وتصرف على هذا الأساس .

المادة 17

يسقط الإيجاب، ولو كان لارجوع عنه، عندما يصل رفضه إلى الموجب .

المادة 18

) 1(يعتبر قبولا أى بيان أو أى تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب.أما السكوت أو عدم القيام بأى تصرف فلا يعتبر أى منهما فى ذاته قبولا .

) 2(يحدث قبول الإيجاب أثره من اللحظة التى يصل فيها إلى الموجب مايفيد الموافقة.ولايحدث القبول أثره اذا لم يصل إلى الموجب خلال المدة التى اشترطها، أو خلال مدة معقولة فى حالة عدم وجود مثل هذا الشرط، على أن يؤخذ فى الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التى استخدمها الموجب .ويلزم قبول الإيجاب الشفوى فى الحال مالم يتبين من الظروف خلاف ذلك .

) 3(ومع ذلك، اذا جاز، بمقتضى الإيجاب أو التعامل الجارى بين الطرفين أو الأعراف، أن يعلن المخاطب الذى عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بتصرف ما ، كالذى يتعلق بإرسال البضائع أو تسديد الثمن، دون اخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذا فى اللحظة التى تم فيها التصرف المذكور بشرط أن يجرى ذلك خلال المدة المذكورة فى الفقرة السابقة .

المادة 19

) 1(اذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول ولكنه تضمن اضافات او تحديدات أو تعديلات يعتبر رفضا للإيجاب ويشكل إيجابا مقابلا .

) 2(ومع ذلك اذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول وتضمن عناصر متممة أو مختلفة لاتؤدى إلى تغيير اساسى للإيجاب، فهو يشكل قبولا الا اذا قام الموجب، دون تأخير غير مبرر، بالاعتراض على ذلك شفويا أو بإرسال اخطار بهذا المعنى، فاذا لم يعترض الموجب على النحو المذكور يكون العقد قد تضمن ماجاء فى الإيجاب مع التعديلات التى جاءت فى صيغة القبول .

) 3(الشروط الاضافية او المختلفة المتعلقة بالثمن أو التسديد أو النوعية أو الكمية أو مكان وموعد التسليم للبضائع أو مايتعلق بمدى مسؤولية أحد الطرفين تجاه الطرف

الآخر أو تسوية المنازعات، هذه الأمور تعتبر أنها تؤدى إلى تغيير أساسى بما جاءت به صيغة الإيجاب .

المادة 20

) 1(يبدأ سريان المدة التى يحددها الموجب للقبول فى برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من التاريخ المبين بالرسالة، أو اذا لم يكن التاريخ مبينا بها فمن التاريخ المبين على الغلاف.

ويبدأ سريان المدة التى يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفورى، من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب .

) 2(تدخل العطلات الرسمية أو أيام عطلة العمل الواقعة أثناء سريان مدة القبول فى حساب تلك المدة .ومع ذلك، اذا لم يمكن تسليم اخطار القبول فى عنوان الموجب بسبب كون اليوم الأخير من المدة المحددة للقبول عطلة رسمية أو يوم عطلة عمل فى مكان عمل الموجب، تمدد المدة إلى اليوم التالى من أيام العمل .

المادة 21

) 1(ومع هذا يحدث القبول المتأخر آثاره اذا ماقام الموجب دون تأخير بابلاغ المخاطب شفويا بذلك أو ارسل اليه اخطارا بهذا المعنى .

) 2(اذا تبين من الرسالة أو الوثيقة المتضمنة قبولا متأخرا أنها قد أرسلت فى ظروف ظهر معها انه لو كان ايصالها قد جرى بشكل اعتيادى لوصلت إلى الموجب فى الوقت المناسب، فان هذا القبول المتأخر يحدث آثاره الا اذا قام الموجب دون تأخير باخبار المخاطب شفويا بأن الإيجاب قد اعتبر ملغيا أو أرسل اليه اخطارا بهذا المعنى .

المادة 22

يجوز سحب القبول اذا وصل طلب السحب إلى الموجب قبل الوقت الذى يحدث فيه القبول أثره أو فى نفس الوقت .

المادة 23

ينعقد العقد فى اللحظة التى يحدث فيها قبول الإيجاب أثره وفقا لأحكام هذه الاتفاقية .

المادة 24

فى حكم هذا الجزء من الاتفاقية، يعتبر الإيجاب أو الاعلان عن قبول أو أى تعبير آخر عن القصد قد " وصل " إلى المخاطب عند ابلاغه شفويا أو تسليمه اليه شخصيا بأى وسيلة أخرى أو تسليمه فى مكان عمله أو فى عنوانه البريدى، أو لدى تسليمه فى مكان سكنه المعتاد اذا لم يكن له مكان عمل أو عنوان بريدى .

الجزء الثالث

بيع البضائع

الفصل الأول

أحكام عامة

المادة 25

تكون مخالفة العقد من جانب أحد الطرفين مخالفة جوهرية اذا تسببت فى الحاق ضرر بالطرف الآخر من شأنه أن يحرمه بشكل أساسى مما كان يحق له أن يتوقع الحصول عليه بموجب العقد، مالم يكن الطرف المخالف لا يتوقع مثل هذه النتيجة وما لم يكن أى شخص سوى الادراك من نفس الصفة لا يتوقع مثل هذه النتيجة فى نفس الظروف .

المادة 26

لايحدث اعلان فسخ العقد أثره الا اذا تم بواسطة اخطار موجه إلى الطرف الآخر .

المادة 27

ما لم ينص هذا الجزء من الاتفاقية صراحة على خلاف ذلك، فان أى تأخير أو خطأ فى ايصال أى اخطار أو طلب او تبليغ يبعث به أحد الطرفين فى العقد وفقا لأحكام هذا الجزء وبالوسيلة والظروف المناسبة، وكذلك عدم وصول الاخطار أو الطلب أو التبليغ، لايحرم هذا الطرف من حقه فى التمسك به .

المادة 28

اذا كان من حق أحد الطرفين، بمقتضى أحكام هذه الاتفاقية، أن يطلب من الطرف الآخر تنفيذ التزام ما فإن المحكمة غير ملزمة باصدار حكم بالتنفيذ العينى الا اذا كان بوسعها أن تقوم بذلك بمقتضى قانونها فيما يتعلق بعقود بيع مماثلة لاتشملها هذه الاتفاقية .

المادة 29

(1) يجوز تعديل العقد أو فسخه برضا الطرفين .

(2) العقد الكتابى الذى يتضمن شرطا يتطلب أن يكون كل تعديل او فسخ رضائى كتابة لايمكن تعديله أو فسخه رضائيا باتباع طريقة أخرى .غير أن تصرف أحد الطرفين يمكن أن يحرمه من التمسك بهذا الشرط إذا كان الطرف الآخر قد اعتمد على التصرف المذكور .

الفصل الثانى

التزامات البائع

المادة 30

يجب على البائع أن يسلم البضائع، والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذى يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية .

الفرع الأول

تسليم البضائع والمستندات

المادة 31

اذا كان البائع غير ملزم بتسليم البضائع فى أى مكان معين آخر، فان التزامه بالتسليم يكون على النحو الآتى :

(أ) تسليم البضائع إلى أول ناقل لايصالها إلى المشترى، اذا تضمن عقد البيع نقل البضائع؛

(ب) وفى الحالات التى لاتندرج تحت الفقرة الفرعية السابقة، اذا كان العقد يتعلق ببضائع محددة او بضائع معينة بالجنس ستسحب من مخزون محدد أو تصنع او تنتج ، وعرف الطرفان وقت إبرام العقد أن البضائع موجودة فى مكان معين أو أنها ستصنع أو ستنتج فى مكان معين -يلتزم البائع بوضع البضائع تحت تصرف المشترى فى ذلك المكان؛

(ج) وفى الحالات الأخرى -يلتزم البائع بوضع البضائع تحت تصرف المشترى فى المكان الذى كان يوجد فيه مكان عمل البائع وقت إبرام العقد .

المادة 32

(1) اذا قام البائع، وفقا للعقد أو لهذه الاتفاقية، بتسليم البضائع إلى ناقل، واذا كانت البضائع لايمكن تعيينها بوضوح بأنها المشمولة بالعقد، سواء بوجود علامات مميزة عليها او بمستندات الشحن أو بطريقة أخرى، يجب على البائع أن يرسل للمشترى اخطارا بالشحن يتضمن تعيين البضائع .

(2) اذا كان البائع ملزما باتخاذ ما يلزم لنقل البضائع فان عليه أن يبرم العقود اللازمة لكى يتم النقل إلى المكان المحدد بوسائط النقل المناسبة وفقا للظروف وحسب الشروط المتبعة عادة فى مثل هذا النقل .

(3) اذا لم يكن البائع ملزما بإجراء التأمين على نقل البضائع فإن عليه أن يزود المشترى عندما يطلب ذلك، بجميع المعلومات المتوفرة اللازمة لتمكينه من اجراء ذلك التأمين .

المادة 33

يجب على البائع ان يسلم البضائع :

(أ) فى التاريخ المحدد فى العقد أو فى التاريخ الذى يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد؛أو

(ب) فى أى وقت خلال المدة المحددة فى العقد أو التى يمكن تحديدها بالرجوع إلى العقد، الا اذا تبين من الظروف أن المشترى هو الذى يختار موعدا للتسليم؛أو

(ج) خلال مدة معقولة من انعقاد العقد، فى جميع الأحوال الأخرى .

المادة 34

اذا كان البائع ملزما بتسليم المستندات المتعلقة بالبضائع، فإن عليه أن يوفى بهذا الالتزام فى الزمان والمكان المعينين فى العقد وعلى النحو الذى يقتضيه.واذا كان البائع قد سلم هذه المستندات قبل الميعاد المتفق عليه، فله حتى ذلك الميعاد أن يصلح أى نقص فى مطابقة المستندات، بشرط ألا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة للمشترى أو تحميله نفقات غير معقولة .ومع ذلك، يحتفظ المشترى بالحق فى طلب

تعويضات وفقا لأحكام هذه الاتفاقية .

الفرع الثانى

مطابقة البضائع وحقوق الغير وادعاءاته

المادة 35

(1) على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها وكذلك تغليفها أو تعبئتها مطابقة لأحكام العقد .

(2) ومالم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، لاتكون البضائع مطابقة لشروط العقد الا اذا كانت :

(أ) صالحة للاستعمال فى الأغراض التى تستعمل من أجلها عادة بضائع من نفس النوع؛

(ب) صالحة للاستعمال فى الأغراض الخاصة التى أحيط بها البائع علما، صراحة أو ضمنا، وقت انعقاد العقد، الا اذا تبين من الظروف أن المشترى لم يعتمد على خبرة البائع او تقديره، او كان من غير المعقول للمشترى أن يعتمد على ذلك؛

(ج) متضمنة صفات البضاعة التى سبق للبائع عرضها على المشترى كعينة او نموذج؛

(د) معبأة أو مغلفة بالطريقة التى تستعمل عادة فى تعبئة أو تغليف البضائع من نوعها، وفى حالة عدم وجود الطريقة المعتادة، تكون التعبئة والتغليف بالكيفية المناسبة لحفظها وحمايتها .

(3) لايسأل البائع، بموجب أحكام الفقرات الفرعية (أ) إلى (د) من الفقرة السابقة عن أى عيب فى المطابقة كان يعلم به المشترى أو كان لايمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد .

المادة 36

(1) يُسأل البائع، وفقا لشروط العقد وأحكام هذه الاتفاقية، عن كل عيب فى المطابقة يوجد وقت انتقال التبعة إلى المشترى، وان لم يظهر هذا العيب الا فى وقت لاحق .

(2) وكذلك يُسأل البائع عن كل عيب فى المطابقة يحدث بعد الوقت المشار اليه فى الفقرة السابقة، وينسب إلى عدم تنفيذ أى من التزاماته، بما فى ذلك الاخلال بأى ضمان يقضى ببقاء البضائع خلال مدة معينة صالحة للاستعمال العادى أو للاستعمال الخاص، او محتفظة بصفاتها أو بخصائصها .

المادة 37

فى حالة تسليم البضائع قبل الميعاد، يحتفظ البائع، حتى ذلك الميعاد، بحق تسليم الجزء أو الكمية الناقصة من البضائع المسلمة أو توريد بضائع بديلة للبضائع غير المطابقة لما جاء فى العقد أو اصلاح العيب فى مطابقة البضائع، بشرط ألا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة للمشترى أو تحميله نفقات غير معقولة .ومع ذلك يحتفظ المشترى بالحق فى طلب تعويضات وفقا لأحكام هذه الاتفاقية .

المادة 38

(1) على المشترى أن يفحص البضائع بنفسه أو بوساطة غيره فى أقرب ميعاد ممكن تسمح به الظروف .

(2) اذا تضمن العقد نقل البضائع، يجوز تأجيل هذا الفحص لحين وصول البضاعة .

) 3(اذا غير المشترى وجهة البضائع أو اعاد ارسالها دون أن تتاح له فرصة معقولة لفحصها وكان البائع يعلم، أو كان من واجبه أن يعلم وقت انعقاد العقد باحتمال تغيير وجهة البضاعة أو اعادة ارسالها، جاز تأجيل فحصها إلى حين وصولها إلى المكان الجديد .

المادة 39

) 1(يفقد المشترى حق التمسك بالعيب فى مطابقة البضائع اذا لم يخطر البائع محددا طبيعة العيب خلال فترة معقولة من اللحظة التى اكتشف فيها العيب أو كان من واجبه اكتشافه .

) 2(وفى جميع الأحوال، يفقد المشترى حق التمسك بالعيب فى المطابقة اذا لم يخطر البائع بذلك خلال فترة أقصاها سنتان من تاريخ تسلم المشترى البضائع فعلا، الا اذا كانت هذه المدة لاتتفق مع مدة الضمان التى نص عليها العقد .

المادة 40

ليس من حق البائع ان يتمسك بأحكام المادتين 38 و 39 اذا كان العيب فى المطابقة يتعلق بأمور كان يعلم بها أو كان لايمكن أن يجهلها ولم يخبر بها المشترى .

المادة 41

على البائع أن يسلم بضائع خالصة من أى حق أو ادعاء للغير، الا اذا وافق المشترى على أخذ البضائع مع وجود مثل هذا الحق أو الادعاء .ومع ذلك اذا كان الحق أو الادعاء مبنيا على الملكية الصناعية أو أى ملكية فكرية أخرى، فان التزامات البائع تخضع لأحكام المادة 42

المادة 42

) 1(على البائع أن يسلم بضائع خالصة من أى حق أو ادعاء للغير مبنى على اساس الملكية الصناعية أو الفكرية كان البائع يعلم به أو لا يمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد، بشرط أن يكون ذلك الحق أو الادعاء مبنيا على اساس الملكية الصناعية أو أى ملكية فكرية أخرى وذلك :

)أ(بموجب قانون الدولة التى سيعاد فيها بيع البضائع او استعمالها اذا كان الطرفان قد توقعا وقت انعقاد العقد ان البضائع ستباع او تستعمل فى تلك الدولة؛ أو

)ب(فى الحالات الأخرى بموجب قانون الدولة التى يوجد فيها مكان عمل المشترى .

) 2(لايشمل التزام البائع بمقتضى الفقرة السابقة الحالات التى :

)أ(يعلم فيها المشترى وقت انعقاد العقد أو لايمكن ان يجهل وجود الحق أو الادعاء؛ أو

)ب(ينتج فيها الحق أو الادعاء عن اتباع البائع للخطط الفنية أو الرسوم أو التصاميم أو غير ذلك من المواصفات التى قدمها المشترى .

المادة 43

) 1(يفقد المشترى حق التمسك بأحكام المادة 41 أو المادة 42 اذا لم يخطر البائع بحق او ادعاء الغير محددا طبيعة هذا الحق أو الادعاء فى ميعاد معقول من اللحظة التى علم فيها بهذا الحق أو الادعاء أو كان من واجبه أن يعلم به .

) 2(لايجوز للبائع التمسك بأحكام الفقرة السابقة اذا كان يعلم بحق أو ادعاء الغير وطبيعة هذا الحق او الادعاء .

المادة 44

بالرغم من أحكام الفقرة)1(من المادة 39 والفقرة)1(من المادة 43، يجوز للمشترى أن يخفض الثمن وفقا لأحكام المادة 50 أو أن يطلب تعويضات الا فيما يتعلق بالكسب الذى فاته وذلك اذا كان لديه سبب معقول يبرر عدم قيامه بتوجيه الاخطار المطلوب .

الفرع الثالث

الجزاءات التى تترتب على مخالفة البائع للعقد

المادة 45

)1(اذا لم ينفذ البائع التزاما مما يرتبه عليه العقد أو هذه الاتفاقية، جاز للمشترى :

)أ(أن يستعمل الحقوق المقررة فى المواد 46 إلى 52؛

)ب(أن يطلب التعويضات المنصوص عليها فى المواد 74 إلى 77.

)2(لايفقد المشترى حقه فى طلب التعويضات اذا استعمل حقا من حقوقه الأخرى فى الرجوع على البائع .

)3(لايجوز للقاضى أو للمحكم أن يمنح البائع أى مهلة لتنفيذ التزاماته عندما يتمسك المشترى بأحد الجزاءات المقررة فى حالة مخالفة البائع للعقد .

المادة 46

)1(يجوز للمشترى أن يطلب من البائع تنفيذ التزاماته الا اذا كان المشترى قد استعمل حقا يتعارض مع هذا الطلب .

)2(لايجوز للمشترى فى حالة عدم مطابقة البضائع للعقد أن يطلب من البائع تسليم بضائع بديلة الا اذا كان العيب فى المطابقة يشكل مخالفة جوهرية للعقد وطلب المشترى تسليم البضائع البديله فى الوقت الذى يخطر فيه البائع بعدم المطابقة وفقا لأحكام المادة 39 أو فى ميعاد معقول من وقت هذا الاخطار .

)3(يجوز للمشترى فى حالة عدم مطابقة البضائع للعقد أن يطلب من البائع اصلاح العيب فى المطابقة الا اذا كان هذا الاصلاح يشكل عبئا غير معقول على البائع مع مراعاة جميع ظروف الحال .ويجب طلب الاصلاح اما فى وقت الاخطار بوجود العيب فى المطابقة وفقا للمادة 39 واما فى ميعاد معقول من وقت هذا الاخطار .

المادة 47

)1(يجوز للمشترى أن يحدد للبائع فترة اضافية تكون مدتها معقولة لتنفيذ التزاماته .

)2(فيما عدا الحالات التى يتلقى فيها المشترى اخطارا من البائع بأنه سوف لاينفذ التزاماته فى الفترة الاضافية المحددة لايجوز للمشترى قبل انقضاء هذه الفترة أن يستعمل أى حق من الحقوق المقررة له فى حالة مخالفة العقد .غير أن المشترى لايفقد بسبب ذلك حقه فى طلب تعويضات عن التأخير فى التنفيذ .

المادة 48

)1(مع عدم الاخلال بأحكام المادة 49، يجوز للبائع، ولو بعد تاريخ التسليم أن يصلح على حسابه كل خلل فى تنفيذ التزاماته بشرط ألا يترتب على ذلك تأخير غير معقول ولايسبب للمشترى مضايقة غير معقولة أو شكوكا فى قيام البائع بدفع المصاريف التى أنفقها المشترى .ومع ذلك يحتفظ المشترى بحق المطالبة بالتعويضات المنصوص عليها فى هذه الاتفاقية .

)2(اذا طلب البائع من المشترى أن يعلمه بما اذا كان يقبل التنفيذ ولم يرد

المشترى فى ميعاد معقول جاز للبائع تنفيذ التزاماته فى الميعاد الذى حدده فى طلبه . ولايجوز للمشترى قبل انقضاء هذا الميعاد استعمال أى حق يتعارض مع تنفيذ البائع لالتزاماته .

) 3(اذا قام البائع باخطار المشترى بعزمه على تنفيذ التزاماته فى المدة المحددة، فالمفروض أنه طلب من المشترى أن يعلمه بقراره وفقا للفقرة السابقة .

) 4(لايحدث الطلب أو الاخطار الذى يقوم به البائع وفقا للفقرتين) 2(و)3(من هذه المادة أثره الا اذا وصل إلى المشترى .

الماده 49

) 1(يجوز للمشترى فسخ العقد :

)أ(اذا كان عدم تنفيذ البائع لالتزام من الالتزامات التى يرتبها عليه العقد أو هذه الاتفاقية يشكل مخالفة جوهرية للعقد؛ أو

)ب(فى حالة عدم التسليم، اذا لم يقم البائع بتسليم البضائع فى الفترة الاضافية التى حددها المشترى وفقا للفقرة) 1(من المادة 47 أو اذا أعلن أنه سوف لايسلمها خلال تلك الفترة .

) 2(أما فى الحالات التى يكون البائع فيها قد سلم البضائع، فإن المشترى يفقد حقه فى فسخ العقد الا اذا وقع الفسخ :

)أ(فى حالة التسليم المتأخر، فى ميعاد معقول بعد أن يكون قد علم بأن التسليم قد تم؛

)ƒ (وفى حالات المخالفات الأخرى غير التسليم المتأخر، اذا وقع الفسخ فى ميعاد معقول

1 - بعد أن يكون المشترى قد علم أو كان من واجبه أن يعلم بالمخالفة؛ أو

2 - بعد انقضاء أى فترة اضافية يحددها المشترى وفقا للفقرة) 1(من المادة 47 أو بعد ان يعلن البائع أنه سوف لاينفذ التزاماته خلال تلك الفترة الاضافية؛ أو

3 - بعد انقضاء أى فترة اضافية يعينها البائع وفقا للفقرة)2(من المادة 48 أو بعد أن يعلن المشترى أنه سوف لايقبل التنفيذ .

المادة 50

فى حالة عدم مطابقة البضائع للعقد وسواء أتم دفع الثمن أم لا ، جاز للمشترى أن يخفض الثمن بمقدار الفرق بين قيمة البضائع التى تم تسليمها فعلا وقت التسليم وقيمة البضائع المطابقة فى ذلك الوقت .غير أنه اذا قام البائع باصلاح الخلل فى تنفيذ التزاماته وفقا لأحكام المادة 37 أو المادة 48، أو اذا رفض المشترى أن يقوم البائع بالتنفيذ وفقا للمادتين المذكورتين، فلا يجوز للمشترى أن يخفض الثمن .

المادة 51

) 1(اذا لم يسلم البائع غير جزء من البضائع او اذا كان جزء فقط من البضائع المسلمة مطابقا للعقد، تطبق أحكام المواد من 46 إلى 50 بشأن الجزء الناقص او الجزء غير المطابق .

) 2(لايجوز للمشترى أن يفسخ العقد برمته الا اذا كان عدم التنفيذ الجزئى أو العيب فى المطابقة يشكل مخالفة جوهرية للعقد .

المادة 52

) 1(اذا سلم البائع البضائع قبل التاريخ المحدد، جاز للمشترى أن يستلمها أو أن

يرفض استلامها .

) 2(اذا سلم البائع كمية من البضائع تزيد عن الكمية المنصوص عليها فى العقد جاز للمشترى أن يستلم الكمية الزائدة أو أن يرفض استلامها .واذا استلم المشترى الكمية الزائدة كلها أو جزءا منها يجب عليه دفع قيمتها بالسعر المحدد فى العقد .

الفصل الثالث

التزامات المشترى

المادة 53

يجب على المشترى، بموجب شروط العقد وهذه الاتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها .

iNǰEZ5p2IE

دفع الثمن

المادة 54

يتضمن التزام المشترى بدفع الثمن اتخاذ مايلزم واستيفاء الاجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة الواجبة التطبيق من أجل تسديد الثمن .

المادة 55

اذا انعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن، صراحة أو ضمنا، تحديدا لثمن البضائع او بيانات يمكن بموجبها تحديده يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمنا فى حالة عدم وجود مايخالف ذلك، إلى السعر الاعتيادى الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المبيعة فى ظروف مماثلة فى نفس النوع من التجارة .

المادة 56

اذا حدد الثمن حسب وزن البضائع ففى حالة الشك يحسب الثمن على أساس الوزن الصافى .

المادة 57

) 1(اذا لم يكن المشترى ملزما بدفع الثمن فى مكان معين وجب عليه أن يدفعه إلى البائع :

)أ(فى مكان عمل البائع؛ أو

)ب(فى مكان التسليم، اذا كان الدفع مطلوبا مقابل تسليم البضائع أو المستندات .

) 2(يتحمل البائع أى زيادة فى مصاريف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد .

المادة 58

) 1(اذا لم يكن المشترى ملزما بدفع الثمن فى وقت محدد، وجب عليه أن يدفع الثمن عندما يضع البائع البضائع او المستندات التى تمثلها تحت تصرف المشترى وفقا للعقد وهذه الاتفاقية.ويجوز للبائع ان يعتبر الدفع شرطا لتسليم البضائع او المستندات .

(2) اذا تضمن العقد نقل البضائع جاز للبائع ارسالها بشرط أن لاتسلم البضائع أوالمستندات التى تمثلها إلى المشترى الا مقابل دفع الثمن .

(3) لايلزم المشترى بدفع الثمن الا بعد أن تتاح له الفرصة لفحص البضائع، ما لم يكن ذلك متعارضا مع كيفية التسليم او الدفع المتفق عليها بين الطرفين .

المادة 59

يجب على المشترى أن يدفع الثمن فى التاريخ المحدد فى العقد أو الذى يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو أحكام هذه الاتفاقية دون حاجة إلى قيام البائع بتوجيه أى طلب أو استيفاء أى اجراء .

الفرع الثانى

الاستلام

المادة 60

يتضمن التزام المشترى بالاستلام مايلى :

(أ) القيام بجميع الأعمال التى يمكن توقعها منه بصورة معقولة لتمكين البائع من القيام بالتسليم؛

(ب) استلام البضائع .

الفرع الثالث

الجزاءات التى تترتب على مخالفة المشترى للعقد

المادة 61

(1) اذا لم ينفذ المشترى التزاما مما يرتبه عليه العقد أو هذه الاتفاقية، جاز للبائع :

(أ) أن يستعمل الحقوق المقررة فى المواد 62 إلى 65؛

(ب) أن يطلب التعويضات المنصوص عليها فى المواد 74 إلى 77.

(2) لايفقد البائع حقه فى طلب التعويضات اذا استعمل حقا من حقوقه الأخرى فى الرجوع على المشترى .

(3) لايجوز للقاضى أو للمحكم أن يمنح المشترى أى مهلة لتنفيذ التزاماته عندما يتمسك البائع بأحد الجزاءات المقررة فى حالة مخالفة المشترى للعقد .

المادة 62

يجوز للبائع أن يطلب من المشترى دفع الثمن أو استلام البضائع أو تنفيذ التزاماته الأخرى، الا اذا كان البائع قد استعمل حقا يتعارض مع هذا الطلب .

المادة 63

(1) يجوز للبائع أن يحدد للمشترى فترة اضافية تكون مدتها معقولة لتنفيذ التزاماته .

(2) فيما عدا الحالات التى يتلقى فيها البائع اخطارا من المشترى بأنه سوف لاينفذ التزاماته فى الفترة الاضافية المحددة، لايجوز للبائع قبل انقضاء هذه الفترة أن يستعمل أى حق من الحقوق المقررة له فى حالة مخالفة العقد .غير أن البائع لايفقد بسبب ذلك حقه فى طلب تعويضات عن التأخير فى التنفيذ .

المادة 64

(1) يجوز للبائع فسخ العقد :

(أ) اذا كان عدم تنفيذ المشترى لالتزام من الالتزامات التى يرتبها عليه العقد أو هذه الاتفاقية يشكل مخالفة جوهرية للعقد؛ أو

(ب) اذا لم ينفذ المشترى التزامه بدفع الثمن أو لم يستلم البضائع فى الفترة الاضافية التى حددها البائع وفقا للفقرة (1) من المادة 63، أو اذا أعلن أنه سوف لايفعل ذلك حتى خلال تلك الفترة .

(2) اما فى الحالات التى يكون المشترى فيها قد دفع الثمن فلا يجوز للبائع فسخ العقد الا اذا وقع الفسخ :

(أ) فى حالة التنفيذ المتأخر من قبل المشترى، قبل أن يكون البائع قد علم بأن التنفيذ قد تم؛

(ب) وفى حالات المخالفات الأخرى غير التنفيذ المتأخر، اذا وقع الفسخ فى ميعاد معقول وذلك :

1 - بعد أن يكون البائع قد علم بالمخالفة أو كان من واجبه أن يعلم بها؛ أو

2 - بعد انقضاء فترة اضافية يحددها البائع وفقا للفقرة (1) من المادة 63، أو بعد أن يعلن المشترى انه سوف لاينفذ التزاماته خلال تلك الفترة الاضافية .

المادة 65

(1) اذا كان العقد يقضى بأن على المشترى أن يعين شكل البضائع أو مقاييسها أو الصفات الأخرى المميزة لها ولم يقدم هذه المواصفات فى الميعاد المتفق عليه أو خلال مدة معقولة بعد استلام طلب بذلك من البائع جاز للبائع، دون الاخلال بأى حقوق أخرى له، أن يحدد المواصفات بنفسه وفقا لحاجات المشترى التى يمكن له معرفتها .

(2) اذا حدد البائع بنفسه المواصفات كان عليه أن يبلغ المشترى بتفاصيلها وأن يحدد فترة معقولة يمكن فيها للمشترى أن يحدد مواصفات مختلفة .واذا لم يقم المشترى بذلك فى المدة المحددة بعد استلام اخطار من البائع بهذا الشأن تصبح المواصفات التى وضعها البائع نهائية .

الفصل الرابع

انتقال تبعة الهلاك

المادة 66

الهلاك أو التلف الذى يحدث للبضائع بعد انتقال التبعة إلى المشترى لايجعله فى حل من التزامه بدفع الثمن ما لم يكن الهلاك أو التلف ناتجا عن فعل البائع أو تقصيره .

المادة 67

(1) اذا تضمن عقد البيع نقل البضائع ولم يكن البائع ملزما بتسليمها فى مكان معين، تنتقل التبعة إلى المشترى عند تسليم البضائع إلى أول ناقل لنقلها إلى المشترى .واذا كان البائع ملزما بتسليم البضائع إلى ناقل فى مكان معين، لاتنتقل التبعة إلى المشترى الا عند تسليم البضائع إلى الناقل فى ذلك المكان.أما كون البائع مخولا بالاحتفاظ بالمستندات التى تمثل البضائع فلا أثر له على انتقال التبعة .

(2) ومع ذلك، لاتنتقل التبعة إلى المشترى مالم تكن البضائع معينة بوضوح بأنها المشمولة بالعقد، سواء بوجود علامات مميزة على البضائع، او بمستندات الشحن، أو باخطار موجه إلى المشترى، او بطريقة أخرى .

المادة 68

تنتقل إلى المشترى منذ وقت انعقاد العقد تبعة المخاطر التى تتعرض لها أثناء النقل البضائع المبيعة .ومع ذلك اذا كانت الظروف تدل على خلاف ذلك، فان التبعة تقع على عاتق المشترى منذ تسليم البضائع إلى الناقل الذى أصدر مستندات الشحن الخاصة بعقد النقل.الا أنه اذا كان البائع وقت انعقاد العقد يعلم أو كان من واجبه أن يعلم بأن البضائع قد هلكت أو تلفت ولم يخبر المشترى بذلك، ففى هذه الحالة يتحمل البائع تبعة الهلاك أو التلف .

المادة 69

)1(فى الحالات غير المنصوص عليها فى المادتين 67و 68 تنتقل التبعة إلى المشترى عند استلامه البضائع، او عندعدم تسلمها فى الميعاد، ابتداء من الوقت الذى وضعت البضائع تحت تصرفه ولم يتسلمها مع مخالفة ذلك للعقد .

)2(ومع ذلك تنتقل التبعة إلى المشترى اذا وجب عليه استلام البضائع فى مكان غير أحد أماكن عمل البائع عندما تكون البضائع جاهزة للاستلام وعلم المشترى بأنها وضعت تحت تصرفه فى ذلك المكان .

)3(اذا كان العقد يتعلق ببضائع لم تكن بعد معينة، فلا تعتبر البضائع قد وضعت تحت تصرف المشترى الا بعد تعيينها بوضوح بأنها المشمولة بالعقد .

المادة 70

اذا ارتكب البائع مخالفة جوهرية للعقد فإن أحكام المواد 67 و 68 و 69 لاتحول دون استعمال المشترى لحقوقه فى الرجوع على البائع بسبب هذه المخالفة .

الفصل الخامس

أحكام مشتركة تنطبق على التزامات البائع والمشترى

الفرع الأول

الاخلال المبتسر وعقود التسليم على دفعات

المادة 71

)1(يجوز لكل من الطرفين أن يوقف تنفيذ التزاماته اذا تبين بعد انعقاد العقد أن الطرف الآخر سوف لاينفذ جانبا هاما من التزاماته :

)أ(بسبب وقوع عجز خطير فى قدرته على تنفيذ هذا الجانب من التزاماته، او بسبب إعساره؛ أو

)ب(بسبب الطريقة التى يعدها لتنفيذ العقد أو التى يتبعها فعلا فى تنفيذه .

)2(اذا كان البائع قد أرسل البضائع قبل أن تتضح الأسباب المذكورة فى الفقرة السابقة جاز له أن يعترض على تسليم البضائع إلى المشترى ولو كان المشترى يحوز وثيقة تجيز له استلام البضاعة .ولاتتعلق هذه الفقرة الا بالحقوق المقررة لكل من البائع والمشترى على البضائع .

)3(يجب على الطرف الذى يوقف تنفيذ التزاماته قبل ارسال البضائع او بعد ارسالها أن يرسل مباشرة إلى الطرف الآخر اخطارا بذلك وعليه أن يستأنف التنفيذ اذا قدم له هذا الطرف ضمانات كافية تؤكد عزمه على تنفيذ التزاماته .

المادة 72

(1) اذا تبين بوضوح قبل حلول ميعاد تنفيذ العقد أن أحد الطرفين سوف يرتكب مخالفة جوهرية للعقد جاز للطرف الآخر أن يفسخ العقد .

(2) يجب على الطرف الذى يريد الفسخ، اذا كان الوقت يسمح له بذلك، أن يوجه إلى الطرف الآخر اخطارا بشروط معقولة، تتيح له تقديم ضمانات كافية تؤكد عزمه على تنفيذ التزاماته .

(3) لاتسرى أحكام الفقرة السابقة اذا أعلن الطرف الآخر أنه سوف لاينفذ التزاماته .

المادة 73

(1) فى العقود التى تقضى بتسليم البضائع على دفعات،اذا كان عدم تنفيذ أحد الطرفين لالتزام من التزاماته المتعلقة بإحدى الدفعات يشكل مخالفة جوهرية للعقد بشأن تلك الدفعة جاز للطرف الآخر فسخ العقد بالنسبة لتلك الدفعة . *

(2) اذا كان عدم تنفيذ أحد الطرفين لالتزام من التزاماته المتعلقة بإحدى الدفعات يعطى الطرف الآخر أسبابا جدية للاعتقاد بأنه ستكون هناك مخالفة جوهرية للعقد بشأن الالتزامات المقبلة جاز له أن يفسخ العقد مستقبلا على أن يتم ذلك خلال مدة معقولة .

(3) للمشترى الذى يفسخ العقد بالنسبة لاحدى الدفعات أن يعلن فى نفس الوقت فسخ العقد بالنسبة للدفعات التى تم استلامها أو بالنسبة للدفعات المقبلة اذا كان لايمكن استعمال هذه البضائع للأغراض التى أرادها الطرفان وقت انعقاد العقد بسبب عدم قابليتها للتبعيض .

الفرع الثانى

التعويض

المادة 74

يتألف التعويض عن مخالفة أحد الطرفين للعقد من مبلغ يعادل الخسارة التى لحقت بالطرف الآخر والكسب الذى فاته نتيجة للمخالفة .ولايجوز أن يتجاوز التعويض قيمة الخسارة والربح الضائع التى توقعها الطرف المخالف أو التى كان ينبغى له أن يتوقعها وقت انعقاد العقد فى ضوء الوقائع التى كان يعلم بها أو التى كان من واجبه أن يعلم بها كنتائج متوقعة لمخالفة العقد .

المادة 75

اذا فسخ العقد وحدث، على نحو معقول وخلال مدة معقولة بعد الفسخ، أن قام المشترى بشراء بضائع بديلة أو قام البائع بإعادة بيع البضائع، فللطرف الذى يطالب بالتعويض أن يحصل على الفرق بين سعر العقد وسعر شراء البديل أو السعر عند إعادة البيع وكذلك التعويضات الأخرى المستحقة بموجب المادة 74.

المادة 76

(1) اذا فسخ العقد وكان هناك سعر جار للبضائع فللطرف الذى يطالب بالتعويض، اذا لم يكن قد قام بالشراء أو بإعادة البيع بموجب المادة 75، أن يحصل على الفرق بين السعر المحدد فى العقد والسعر الجارى وقت فسخ العقد وكذلك التعويضات الأخرى المستحقة بموجب المادة 74 .ومع ذلك ، اذا كان الطرف الذى يطلب التعويض قد فسخ العقد بعد تسلمه البضائع ، يطبق السعر الجارى وقت تسلم البضائع بدلا من

السعر الجارى وقت فسخ العقد .

)2(لأغراض الفقرة السابقة، فإن السعر الجارى هو السعر السائد فى المكان الذى كان ينبغى أن يتم فيه تسليم البضائع أو، إذا لم يكن ثمة سعر سائد فى ذلك المكان، فالسعر فى مكان آخر يعد بديلاً معقولاً، مع مراعاة الفروق فى تكلفة نقل البضائع .

المادة 77

يجب على الطرف الذى يتمسك بمخالفة العقد أن يتخذ التدابير المعقولة والملائمة للظروف للتخفيف من الخسارة الناجمة عن المخالفة، بما فيها الكسب الذى فات .واذا أهمل القيام بذلك فللطرف المخل أن يطالب بتخفيض التعويض بقدر الخسارة التى كان يمكن تجنبها .

الفرع الثالث

الفائدة

المادة 78

اذا لم يدفع أحد الطرفين الثمن أو أى مبلغ آخر متأخر عليه، يحق للطرف الآخر تقاضى فوائد عليه، وذلك مع عدم الاخلال بطلب التعويضات المستحقة بموجب المادة74.

الفرع الرابع

الاعفاءات

المادة 79

)1(لايسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أى من التزاماته اذا اثبت أن عدم التنفيذ كان بسبب عائق يعود إلى ظروف خارجة عن ارادته وانه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق فى الاعتبار وقت انعقاد العقد أو أن يكون بامكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه أو على عواقبه .

)2(اذا كان عدم تنفيذ أحد الطرفين نتيجة لعدم تنفيذ الغير الذى عهد اليه بتنفيذ العقد كلا أو جزءا فإن ذلك الطرف لايعفى من التبعة الا اذا :

)أ(اعفى منها بموجب الفقرة السابقة؛

)ب(كان الغير سيعفى من المسؤولية فيما لو طبقت عليه أحكام الفقرة المذكورة .

)3(يحدث الاعفاء المنصوص عليه فى هذه المادة أثره خلال المدة التى يبقى فيها العائق قائما .

)4(يجب على الطرف الذى لم ينفذ التزاماته أن يوجه اخطارا إلى الطرف الآخر بالعائق وأثره فى قدرته على التنفيذ.واذا لم يصل الاخطار إلى الطرف الآخر خلال مدة معقولة بعد أن يكون الطرف الذى لم ينفذ التزاماته قد علم بالعائق او كان من واجبه أن يعلم به فعندئذ يكون مسؤولا عن التعويض عن الأضرار الناتجه عن عدم استلام الاخطار المذكور .

)5(ليس فى هذه المادة مايمنع أحد الطرفين من استعمال أى من حقوقه الأخرى خلاف طلب التعويضات وفقا لأحكام هذه الاتفاقية .

المادة 80

لايجوز لأحد الطرفين أن يتمسك بعدم تنفيذ الطرف الآخر لالتزاماته فى حدود ما يكون عدم التنفيذ بسبب فعل أو اهمال من جانب الطرف الأول .

الفرع الخامس

آثار الفسخ

المادة 81

(1) بفسخ العقد يصبح الطرفان فى حل من الالتزامات التى يرتبها عليهما العقد،مع عدم الاخلال بأى تعويض مستحق.ولايؤثر الفسخ على أى من شروط العقد المتعلقة بتسوية المنازعات أو أى من أحكامه الأخرى التى تنظم حقوق الطرفين والتزاماتهما المترتبة على فسخ العقد .

(2) يجوز لأى طرف قام بتنفيذ العقد كلا أو جزءا أن يطلب استرداد ماكان قد ورّده أو دفعه إلى الطرف الآخر بموجب العقد .واذا كان كل من الطرفين ملزما بالرد وجب عليهما تنفيذ هذا الالتزام فى وقت واحد .

المادة 82

(1) يفقد المشترى حقه فى أن يعلن فسخ العقد أو أن يطلب من البائع تسليم بضائع بديلة اذا استحال على المشترى أن يعيد البضائع بحالة تطابق، إلى حد كبير، الحالة التى تسلمها بها .

(2) لاتنطبق الفقرة السابقة :

(أ) اذا كانت استحالة رد البضائع أو ردها بحالة تطابق، إلى حد كبير، الحالة التى تسلمها بها المشترى لاتنسب إلى فعله أو تقصيره؛ أو

(ب) اذا تعرضت البضائع، كلا أو جزءا، للهلاك أو التلف السريع نتيجة الفحص المنصوص عليه فى المادة 38؛ أو

(ج) اذا قام المشترى، قبل أن يكتشف، أو كان من واجبه أن يكتشف، العيب فى المطابقة، ببيع البضائع، كلا أو جزءا فى إطار العمل التجارى العادى، او قام باستهلاكها، أو بتحويلها فى سياق الاستعمال العادى .

المادة 83

المشترى الذى يفقد حقه فى أن يفسخ العقد أو أن يطلب من البائع تسليم بضائع بديلة وفقا للمادة 82 يحتفظ بجميع حقوقه الأخرى فى الرجوع على البائع بموجب شروط العقد وأحكام هذه الاتفاقية .

المادة 84

(1) اذا كان البائع ملزما بإعادة الثمن وجب عليه أن يرد الثمن مع الفائدة محسوبة اعتبارا من يوم تسديد الثمن .

(2) يسأل المشترى تجاه البائع عن جميع المنافع التى حصل عليها من البضائع أو من جزء منها :

(أ) اذا كان عليه إعادة البضائع أو جزء منها؛ أو

(ب) اذا استحال عليه إعادة البضائع كلها أو جزء منها، أو اعادتها كلا أو جزءا بحالة تطابق، إلى حد كبير، الحالة التى كانت عليها عند تسلمها، بالرغم من أنه قد أعلن فسخ العقد أو طلب من البائع تسليم بضائع بديلة .

الفرع السادس

حفظ البضائع

المادة 85

اذا تأخر المشتري عن استلام البضائع، أو اذا لم يدفع الثمن عندما يكون دفع الثمن وتسليم البضائع شرطين متلازمين، وكانت البضائع لاتزال فى حيازة البائع أو تحت تصرفه، كا ن عليه اتخاذ الاجراءات المعقولة المناسبة للظروف لضمان حفظ البضائع.وله حبس البضائع لحين قيام المشترى بتسديد المصاريف المعقولة التى انفقت لهذا الغرض .

المادة 86

(1) اذا تسلم المشترى البضائع وأراد ممارسة أى حق له فى رفضها وفقا لما جاء بالعقد أو بموجب هذه الاتفاقية، وجب عليه أن يتخذ الاجراءات المعقولة المناسبة للظروف لضمان حفظ البضائع.وله حبسها لحين قيام البائع بتسديد المصاريف المعقولة التى أنفقت لهذا الغرض .

(2) اذا وضعت البضائع المرسلة إلى المشترى تحت تصرفه فى مكان الوصول ومارس حقه فى رفضها، وجب عليه أن يتولى حيازتها لحساب البائع بشرط أن يتمكن من القيام بذلك دون دفع الثمن ودون أن يتعرض لمضايقة أو أن يتحمل مصاريف غير معقولة .ولاينطبق هذا الحكم اذا كان البائع أو شخص مخول يتولى مسؤولية حيازة البضائع لحسابه موجودا فى مكان وصولها .وتسرى على حقوق والتزامات المشترى الذى يتولى حيازة البضائع بموجب هذه الفقرة أحكام الفقرة السابقة .

المادة 87

يجوز للطرف الملزم باتخاذ اجراءات حفظ البضائع أن يودعها فى مستودع للغير على نفقة الطرف الآخر بشرط أن لاتؤدى إلى تحمل مصاريف غير معقولة .

المادة 88

(1) يجوز للطرف الملزم بحفظ البضائع وفقا لأحكام المادة 85 أو المادة 86 أن يبيعها بجميع الطرق المناسبة اذا تأخر الطرف الآخر بصورة غير معقولة عن حيازة البضائع أو عن استردادها او عن دفع الثمن أو مصاريف حفظها بشرط أن يوجه إلى الطرف الآخر اخطارا بشروط معقولة بعزمه على اجراء البيع .

(2) اذا كانت البضائع عرضة للتلف السريع أو كان حفظها ينطوى على مصاريف غير معقولة، وجب على الطرف الملزم بحفظ البضائع وفقا لأحكام المادة 85 أو المادة 86 أن يتخذ الاجراءات المعقولة لبيعها .ويجب عليه ، قدر الامكان ، أن يوجه إلى الطرف الآخر اخطارا بعزمه على اجراء البيع .

(3) يحق للطرف الذى يبيع البضائع أن يقتطع من قيمة البيع مبلغا مساويا للمصاريف المعقولة لحفظ البضائع وبيعها .ويتوجب عليه للطرف الآخر المبلغ المتبقى .

الجزء الرابع

الأحكام الختامية

المادة 89

يعين الأمين العام للأمم المتحدة وديعا لهذه الاتفاقية .

المادة 90

لاتحجب هذه الاتفاقية أى اتفاق دولى تم الدخول فيه من قبل أو يتم الدخول فيه مستقبلا ويتضمن أحكاما بشأن المواضيع التى تنظمها هذه الاتفاقية بشرط أن تكون أماكن عمل الأطراف فى دول متعاقدة فى مثل هذا الاتفاق .

المادة 91

(1) تعرض هذه الاتفاقية للتوقيع فى الجلسة الختامية لمؤتمر الأمم المتحدة المعنى بعقود البيع الدولى للبضائع وتظل معروضة للتوقيع من جانب جميع الدول فى مقر الأمم المتحدة بنيويورك حتى 30 أيلول /سبتمبر 1981.

(2) تكون هذه الاتفاقية خاضعة للتصديق أو القبول أو الاقرار من قبل الدول الموقعة عليها .

(3) يفتح باب الانضمام إلى هذه الاتفاقية أمام جميع الدول التى ليست من الدول الموقعة عليها، اعتبارا من التاريخ الذى تعرض فيه للتوقيع .

(4) تودع وثائق التصديق والقبول والاقرار والانضمام، لدى الأمين العام للأمم المتحدة .

المادة 92

(1) للدولة المتعاقدة أن تعلن، وقت التوقيع أو التصديق أو القبول أو الاقرار أو الانضمام، انها لن تلتزم بالجزء الثانى من هذه الاتفاقية أو أنها لن تلتزم بالجزء الثالث من هذه الاتفاقية .

(2) لاتعتبر الدولة المتعاقدة التى تصدر اعلانا وفقا للفقرة السابقة فيما يتعلق بالجزء الثانى أو الجزء الثالث من هذه الاتفاقية، دولة متعاقدة فى حكم الفقرة (1) من المادة 1 من هذه الاتفاقية فيما يتعلق بالمواضيع التى ينظمها الجزء الذى ينطبق عليه الاعلان .

المادة 93

(1) اذا كان للدولة المتعاقدة وحدتان اقليميتان أو اكثر تطبق، بموجب دستورها، أنظمة قانونية مختلفة فيما يخص المسائل التى تتناولها هذه الاتفاقية، جاز لتلك الدولة، وقت التوقيع أو التصديق أو القبول أو الاقرار أو الانضمام، أن تعلن أن هذه الاتفاقية تسرى على جميع وحداتها الاقليمية أو على واحدة منها فقط أو أكثر، ولها، فى أى وقت، أن تعدل اعلانها بتقديم اعلان آخر .

(2) يخطر الوديع بهذه الاعلانات ويجب أن تبين الاعلانات بوضوح الوحدات الاقليمية التى تسرى عليها الاتفاقية .

(3) اذا كانت هذه الاتفاقية سارية فى وحدة اقليمية أو أكثر فى دولة متعاقدة، بموجب اعلان صادر وفقا لهذه المادة، ولكن ليس فى جميع وحداتها الاقليمية، وكان مكان عمل أحد الأطراف فى تلك الدولة، فان مكان العمل هذا لايعتبر، فى حكم هذه الاتفاقية، كائنا فى دولة متعاقدة ما لم يكن موجودا فى وحدة اقليمية تطبق فيها هذه الاتفاقية .

(4) اذا لم تصدر الدولة المتعاقدة أى اعلان بموجب الفقرة (1) من هذه المادة، فإن الاتفاقية تسرى على جميع الوحدات الاقليميه لتلك الدولة .

المادة 94

(1) يجوز لأى دولتين متعاقدتين أو أكثر تطبق على المواضيع التى تنظمها هذه

الاتفاقية نفس القواعد القانونية أو قواعد قانونية تتصل بها اتصالا وثيقا، أن تعلن فى أى وقت أن الاتفاقية لاتنطبق على عقود البيع أو على تكوينها اذا كانت أماكن عمل الأطراف موجودة فى تلك الدول .ويجوز أن تصدر تلك الاعلانات بصورة مشتركة او باعلانات انفرادية متبادلة .

) 2(يجوز للدولة المتعاقدة التى تطبق على المواضيع التى تنظمها هذه الاتفاقية نفس القواعد القانونية التى تطبقها دولة غير متعاقدةأو أكثر، أو قواعد قانونية تتصل بها اتصالا وثيقا، أ ن تعلن فى أى وقت أن الاتفاقية لاتنطبق على عقود البيع أو على تكوينها اذا كانت أماكن عمل الأطراف موجودة فى تلك الدول .

) 3(اذا أصبحت أى دولة تكون موضوع اعلان صادر بموجب الفقرة السابقة دولة متعاقدة فيما بعد، فان الاعلان الصادر عنها يحدث أثر الاعلان الصادر بموجب الفقرة) 1(اعتبارا من تاريخ سريان الاتفاقية فيما يتعلق بالدولة المتعاقدة الجديدة، بشرط أن تنضم الدولة المتعاقدة الجديدة إلى هذا الاعلان أو أن تصدر اعلانا انفراديا متبادلا .

المادة 95

ا njǓ دولة أن تعلن وقت ايداع وثيقة تصديقها أو قبولها أو اقرارها أو انضمامها، أنه لن تلتزم بأحكام الفقرة الفرعية)1() ب (من المادة 1 من هذه الاتفاقية

المادة 96

لكل دولة متعاقدة يشترط تشريعها انعقاد عقود البيع أو اثباتها كتابة أن تصدر فى أى وقت اعلانا وفقا للمادة 12 مفاده أن أى حكم من أحكام المادة 11، أو المادة 29، أو الجزء الثانى من هذه الاتفاقية، يجيز انعقاد عقد البيع او تعديله أو انهاءه رضائيا أو اصدار الايجاب أو القبول أو أى تعبير آخر عن النيه، بأى صورة غير الكتابة، لاينطبق على الحالات التى يكون فيها مكان عمل أحد الطرفين فى تلك الدولة .

المادة 97

) 1(تكون الاعلانات الصادرة بموجب هذه الاتفاقية وقت التوقيع خاضعة للتأييد عند التصديق أو القبول او الاقرار .

) 2(تصدر الاعلانات وتأييد الاعلانات كتابة، ويخطر بها الوديع رسميا .

) 3(يحدث الاعلان أثره فى نفس وقت بدء سريان هذه الاتفاقية فيما يتعلق بالدولة المعنية.على أن الاعلان الذى يرد إلى الوديع اخطار رسمى به بعد بدء سريان الاتفاقية يحدث أثره فى اليوم الأول من الشهر التالى لانقضاء ستة أشهر من تاريخ وصوله إلى الوديع .وتحدث الاعلانات الانفرادية المتبادلة الصادرة بموجب المادة 94 اثرها فى اليوم الأول من الشهر التالى لانقضاء ستة أشهر من وصول آخر اعلان إلى الوديع .

) 4(يجوز لأى دولة تصدر اعلانا بموجب هذه الاتفاقية أن تسحبه فى أى وقت بإخطار رسمى مكتوب يوجه إلى الوديع .ويحدث هذا السحب أثره فى اليوم الأول من الشهر التالى لانقضاء ستة أشهر من تاريخ وصول الاشعار إلى الوديع .

) 5(اذا سحب الاعلان الصادر بموجب المادة 94 فإن هذا السحب يبطل أى اعلان متبادل صادر عن دولة أخرى بموجب هذه المادة، وذلك اعتبارا من التاريخ الذى

يحدث فيه السحب أثره .

المادة 98

لايسمح بأى تحفظات غير التحفظات المصرح بها فى هذه الاتفاقية بصريح العبارة .

المادة 99

) 1(مع مراعاة أحكام الفقرة) 6(من هذه المادة يبدأ سريان هذه الاتفاقية فى اليوم الأول من الشهر التالى لانقضاء اثنى عشر شهرا على تاريخ إيداع الوثيقة العاشرة من وثائق التصديق أو القبول أو الاقرار أو الانضمام بما فى ذلك أى وثيقة تتضمن اعلانا بموجب المادة 92

) 2(عندما تصدق أى دولة على هذه الاتفاقية أو تقبلها أو تقرها أو تنضم اليها بعد ايداع الوثيقة العاشرة من وثائق التصديق أو القبول أو الاقرار أو الانضمام، يبدأ سريان هذه الاتفاقية، فيما عدا الجزء المستبعد منها، بالنسبة لهذه الدولة مع مراعاة أحكام الفقرة)6(من هذه المادة، فى اليوم الأول من الشهر التالى لانقضاء اثنى عشر شهرا على تاريخ ايداعها وثيقة التصديق أو القبول او الاقرار أو الانضمام .

) 3(يجب على كل دولة تصدق على هذه الاتفاقية أو تقبلها أو تقرها أو تنضم اليها، وتكون طرفا فى الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد بشأن تكوين عقود البيع الدولى للبضائع المبرمة فى لاهاى فى 1 تموز /يوليه 1964 (اتفاقية لاهاى لتكوين العقود لعام 1964(أو الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد بشأن البيع الدولى للبضائع المبرمة فى لاهاى فى 1 تموز /يوليه 1964 (اتفاقية لاهاى للبيوع لعام 1964) أو فى كليهما، أن تنسحب، فى الوقت ذاته، من أى من اتفاقية لاهاى للبيوع لعام 1964 أو اتفاقية لاهاى لتكوين العقود لعام 1964 أو من كليهما، حسب الأحوال، وذلك باخطار حكومة هولندا بما يفيد ذلك .

) 4(كل دولة طرف فى اتفاقية لاهاى للبيوع لعام 1964 تصدق على هذه الاتفاقية أو تقبلها او تقرها أو تنضم اليها وتعلن، أو تكون قد أعلنت، بموجب المادة 92، انها لن تلتزم بالجزء الثانى من هذه الاتفاقية، يجب عليها وقت التصديق أو القبول أو الاقرار أو الانضمام أن تنسحب من اتفاقية لاهاى للبيوع لعام 1964 باخطار حكومة هولندا بما يفيد ذلك .

) 5(كل دولة طرف فى اتفاقية لاهاى لتكوين العقود لعام 1964 تصدق على هذه الاتفاقية أو تقبلها أو تقرها أو تنضم اليها وتعلن، أو تكون قد أعلنت، بموجب المادة 92، انها لن تلتزم بالجزء الثالث من هذه الاتفاقية يجب عليها وقت التصديق أو القبول أو الاقرار أو الانضمام أن تنسحب من اتفاقية لاهاى لتكوين العقود لعام 1964 باخطار حكومة هولندا بما يفيد ذلك .

) 6(فى حكم هذه المادة، ان التصديق على هذه الاتفاقية أو قبولها أو اقرارها أو الانضمام اليها من جانب الدول الأطراف فى اتفاقية لاهاى لتكوين العقود لعام 1964أو فى اتفاقية لاهاى للبيوع لعام 1964 لايحدث أثره إلا حين يحدث انسحاب تلك الدول، حسبما يقتضيه الأمر، من الاتفاقيتين المذكورتين أثره .ويتشاور الوديع لهذه الاتفاقية مع حكومة هولندا، بصفتها الوديع لاتفاقيتى عام 1964 لضمان التنسيق اللازم فى هذا الصدد .

المادة 100

) 1(لاتنطبق هذه الاتفاقية على تكوين عقد ما الا عندما يكون العرض بانعقاد

العقد قد قدم فى تاريخ بدء سريان الاتفاقية فيما يتعلق بالدول المتعاقدة المشار اليها فى الفقرة الفرعية)1() أ (أو بالدول المتعاقدة المشار اليها فى الفقرة الفرعية) 1() ب (من المادة 1، او بعد هذا التاريخ .

) 2(لاتنطبق هذه الاتفاقية إلا على العقود المعقودة فى تاريخ بدء سريان الاتفاقية فيما يتعلق بالدول المتعاقدة المشار اليها فى الفقرة الفرعية) 1() أ (أو الدول المتعاقدة المشار اليها فى الفقرة الفرعية)1() ب (من المادة 1 ، او بعد هذا التاريخ .

المادة 101

) 1(يجوز لأى دولة متعاقدة أن تنسحب من هذه الاتفاقية أو الجزء الثانى أو الجزء الثالث من الاتفاقية بتوجيه اخطار رسمى مكتوب إلى الوديع .

) 2(يحدث الانسحاب أثره فى اليوم الأول من الشهر التالى لانقضاء اثنى عشر شهرا على وصول الاخطار للوديع .وحيث ينص الاخطار على فترة أطول لكى يحدث الانسحاب أثره، فإن الانسحاب يحدث أثره لدى انقضاء هذه الفترة الأطول من وصول الاخطار للوديع .

حررت فى فيينا ، فى هذا اليوم الحادى عشر من نيسان /ابريل 1980 من أصل واحد، تتساوى نصوصه الأسبانية والانكليزية والروسية والصينية والعربية والفرنسية فى الحجية .

واثباتا لما تقدم، قام المفوضون الموقعون أدناه، المخولون بذلك حسب الأصول كل من قبل حكومته، بالتوقيع على هذه الاتفاقية .

قائمة المراجع

أولاً :مراجع باللغة العربية

[illegible]

[illegible]

[illegible] 2001

[illegible]

[illegible]

[illegible] 2001

[illegible]

1997 - 1996 [illegible]

[illegible]

[illegible]
2001 [illegible]

[illegible]

[illegible]
1995 [illegible]

[illegible]

2000 [illegible]

[illegible]

[illegible]
1995 [illegible]

[illegible]

[illegible]
1998 [illegible] 1419 [illegible]

[illegible]

2004 [illegible]

[illegible]

[illegible]
1994 [illegible] (unicteral ([illegible]

[illegible]

[illegible]
2002

. ɣơŊǓdžĂǂY. ơų

Ĭ ĂǕƒ ǂƶƱ !ƒ ĲDǆǨǗƒƧƥǤ dž ĲɏĂǕƒ Ɣ ǤǂǂƒǕDǆǨú ! ǂƗǅ!ƒ ǂǒƱȽǇƒ
2000

DǅǊǇǤ Ƥ ! ǐǆžƦǇƸ ơų -

1999 ĲJ ǂǒǡƶ!ƒ ǂư ŋǇǇƒƧƥ Ĭ ĂǕƒ ǂƶƱ !ƒǕ Ĭ Ăƥ!ƒ ăƧǤǨǂƒȽǇĂǤǇ!ƒ
2000

Ăǂǈǉ ơų ! ǐǉǂƉǤǂǃǆǇǎDž ơų

ǂǨǂƗžǕĬ ĂǕƒ ǂƶƱ !ƒǕ ƥĂǂ!ƒDǅǅǏǅ ǨǤ' ĂǤǅžƒ ǂƸƥǫ Ĭ5 ǂǒǅǤǇ!ƒ ƔȽǇĂŋ !ƒ
1995 ǕǂǅǇĂ!ƒ ƥŋƼ ǁDǅžƒ

Ă ǁƦDžŋǇǂƐǗǇƤǕǇ ơǇǇǎDž ơų

1978 DǅǅǂǅǤǤ!ƒǗǁƜ ǂǒǅǇžƒ ǂǒĂƌǇdžƒ Kǔ ǂƮdž

ĂǂǓ'ǁ ơǇǇǎDž !ƸƟ ơǇǎDž ơų

ăƧǇ džƒȽǇǒǅǤǤ!ƒ Ĭ5 ǂǀ Ʀƥ ĲJ " Ư ĂǤǨ!ƒ ǂǅǅdž Ĭ5 ǂǒǅǇžƒ ǂǒĂƑdžƒ"
1995 ǕǂǊǤǤ!ƒ ǕĬǂǊǇƒƧǀȽǇƒƧƥǕĬ ǀȽǅǇ!Ă

5 ǂǂǀ DžƟDž ơų -

Ĭ Ăƥ!ƒ ǂǤǨǂƒȽǇĂǤƥ Ĭ5 ǂǀ Ʀƥ ĲɏǤǂǁDž Ĭ Ăƥ!ƒ ɏǒŋƒȽǇƮǕǂƥǇžƒDžǇǕƒ ǂǒƥǂǫ"
1988 ǂǊǤǤ!ƒ ĲǂǒǡƶƤ!ƒ ǂư ŋǇǇƒƧƥ ĲJ

ŋǈǂƥǀ ǂƐƥǇDž ơǇǎDž ơų ı

ǂư ŋǇǇƒƧƥ " ɏǤǂǁDž Ĭ Ăƥ!ƒ ɏǒŋƒƥǂ! ǂǇ ǤǷ ǂǀ Ʀƥ" ĲǂǒĂƥ!ƒ ǂǒƧǤǨǂƒƥĂǂ!ƒ"
2001 ǕǂǒǡƶƤ!ƒ

ŋǇǈǇžǇ5ơǇƮ ǂƐǈǎDžǇǂǇžơų -

1982 ǕǂǒǡƶƤ!ƒ ǂư ŋǇǇƒƧƥǕ KǤǤǅǤǕǇƤú ! ăƥǤǨ!ƒ ɏŋƥDǆǨǕƒ

1989

2

1980

2000

1996

1980

1999

3

2004

2003

2001

2002

2003

2003

2003

2003

2003

4

1994 1993

1996

5

2002

- 2000 DŒź łŏĂǰĆłłŬƒ ŀĞĢķłƒ
- 2002 ƃ 25 ŀŀ ĞĜþž ĜŽĂ ĞĵĜž) ŀJłŏĂǰĆłłŬƒ ŀĞĢķłƒ þĂƐ

Dăŀďǿǆ Ǌ !ƑƟƆǰǫƣǛŽ

- łŏĞĢķłĂ łŏųŀžƒƧƑĂþ!ƒLďž ĿƒĜ[!ƒ ŀƯ Lƒ łĿžłďžDĞłoƊ KĢźĂďžďž Ư Lƒ łĿžłďž ĬLŧ!ƒƔ łŧžƒþþƵǫ ŀJłǒ[ƤT !ƒ ýĂoŪƒƧƑĂþĂ
- **UNIDROIT** łŏĂþ!ƒ łŏĞĢķłƒþĂƐ!ƒƏþĜďž
- PECL 1998 ČƕĂŰƒþƐ!ƒDĂĢƏþĜďž
- UCC 1978 þoĂďžƒĬłŏďŰƒăƧĞĢķłƒLĂĢƒ!ƒ
- The Restatment (Second) of 1981 łŏĢƒ!ƒĬłŏďŰƒþƐ!ƒłLĂþďž
  law Contract
- 1979 ƴĜƕhƒƴĿăƨDǯLŰƒLĂĢƒ!ƒ

ثانياً :مراجع باللغة الانجليزية

- **1-Books**

*-Dr Charles Chatterjee LLM (Cambridge): "ECOMMERCE LAW FOR BUSINESS MANAGERS , LL.M, PhD (London), Barister, Law Department, Londor Guildhall University FINANCIAL WORLD Publishing .

***Dr .Smith & Keenan, s**:" English contract Law 13 Th Edition,

2002.

- **<u>2-Prudekals</u>**

*** Andrea L. Charters,**

"Growth of the CISG with Changing Contract Technology Writing" in Light of the UNIDROIT Principles and CISG-Advisory Council Opinion no .1, October 2004**).**

*** Burt A. Leete,**

" Contract Formation under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code : Pitfalls for the Unwary", 1992 p 193-215 ".

***Carlos A. Gabuardi,**

"Open Price Termsinthe CISG, the UCC and Mexican Commercial Law", June 2001.

*** Cecila Carrara and Joachim Kuckenburg ,**

"Remarks on the manner in which the Principles of European Contract Law may be used to interpret or supplement Article of the CISG" February 2003 .http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/anno-art-17.html

***Enderlein (Fritz) &Maskow (Dietrich),**

"International Sales Law , United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Oceana Publications 1992 **.**

***Franco Ferrari,**

"Uniform interpretation of the 1980 Uniform Sales Law Pace University School of Law , http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/franco.html

***Gyula Eörsi,**

1. Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods (1979) ,p 311-323

2. Revocability of Offer ,in COMMENTARY ON THE INTERNATIONAL SALES LAW : THE 1980 VIENNA SALES CONVENTION 157 (Bianca & Bonell eds., 1987

*** Professor Hugh Beale**,

[Chitty on Contracts [29th Edition | Sweet & Maxwell | 15/12/2004.

***H. K. Lücke.,**

"Good Faith and Contractual Performance, in P. Finn (Ed). Essays on Contract, 1987

***Henry Mather,**

"Firm Offers under the UCC and the CISG",(Fall 2000) p 31-56

***Henry D. Gabriel,**

The Battle of the Forms: A Comparison of the United Nations Convention for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code "(1994).

***J. Beatson, Anson's,**

"Law of Contract 52 (27th ed. 1998)"

***John Felemegas,**

"Comparison between provisions of the CISG regarding with drawal of acceptance (Art. 22) and the counterpart provisions of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts " , Art. 2.10, August 2004.

***Jacob S. Ziegel,**

Article 14" in Report to the Uniform Law Conference of Canada

on Convention on Contracts for the International Sale of Goods ,
July 1981.

***John Klein & Carla Bachechi,**

"Precontractual Liability and the Duty of Good Faith
Negotiation in International Transactions ,17 Hous J Int'l L. 1,
17 (1994 .

***John E. Murray,**

1. Contracts I Outline, Pepperdine University School of Law.
Text, 5th Edition.

2. An Essay on the Formation of Contracts an d Related Matters
under the United Nations Convention on Contracts for the
International Sale of Goods, 8 Journal of Law and
Commerce,1988,p11-51.

***Larry A. Dimatteo,**

'For a discussion of the totality of the circumstances analysis
approach to contract interpretation generally .Contract Theory:
The Evolution of Contractual Intent "(1998).

***Larry A. DiMatteo, Lucien Dhooge, Stephanie Greene
Virginia Maurer, and Marisa Pagnattaro,**

"The Interpretive Turn in International Sales Law anAnalysis of
Fifteen Years of CISG Jurisprudence ,"2004 ,(299-400) .

***Maria Del Pilar Perales Viscasillas,**

1-"The Formation of Contracts and the Principles of European
Contract Law ,"2001.p 371-397.

2- Battle of the Forms ,supra note 277 Battle of the Forms.

***Martin Karollus,**

"Judicial Interpretation and Application of the CISG in Germany
1988-1994 ,in Review of the Convention on Contracts for the

International Sale of Goods ". 1995

)availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/editorial/karo llus910814g1. html <.

***Matthias E. Storme,**

"GOOD FAITH AND THE CONTENTS OF CONTRACTS IN EUROPEAN PRIVATE LAW", 2002.

***Dr. Martin Schmidt-Kessel,**

On the Treatment of General Terms and Conditions of Business under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods CISG

***Mark P. Gergen,**

"The Use of Open Terms in Contracts Columbia Law Review, 1992. p 997-999

***Nicola W. Palmieri,**

"Good Faith Disclosures Required During Precontractual Negotiations ,24 Seton Hall L. Rev. 70, 80 (1993"

***Nives Povrzenic,**

"Interpretation and gap-filling under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of goods ', CISG W3 database ,Pace University School of Law , http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gap-fill.html

***Nives Povrzenic,**

'Interpretation and gap-filling under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of goods http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gap-fill.html

***Phanesh Koneru.,**

'The international interpretation of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods

http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koneru.html

***Predrag Cvetkovik,**

"Remarks on the manner in which the PECL may be used to interpret or supplement Article 14 CISG, January 2002

***Paul J. Powers,**

"Good Faith and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 18 Journal of Law and Commerce defining the Undefinable", 1999 p 333- 353.

***Peter Schlechtriem,**

"Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, Oxford, 1998,

"Battle of the Forms in International Contract Law) available at (http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem5. html) 2002.

*

***Robert A. Hillman,**

"Applying the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: The Elusive Goal of Uniformity ", 1995

***Siegfried Eiselen,**

Electronic commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG 1980) 1999, 21-46

***Sylvette Guillemard,**

A comparative study of the UNIDROIT Principles and the Principles of European Contracts and some dispositions of the CISG applicable to the formation of international contracts from the perspective of harmonisation of law

(2000-2001) p 83-113.

***Troy Keily,**

Good Faith and the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)" 15-40 (1999).

***Ulrich Magnus,**

"GUIDE TO ARTICLE 7 Comparison with UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts Remarks on good faith".
http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principlees/uni7.html .

Internet

*** Secretariat Commentary to CISG art. 15 , available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-15.html >**

***generally, Commentary to CISG art. 17 , available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-17.html**

*** Secretariat Commentary to CISG art. 29 , available at >.**

<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-29.html <

* The UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods A/CN.9/SER.C/DIGEST/CISG/14 [8 June 2004 [.

*** Uncitral Secretariat**

Commentary on the CISG ; CISG W3 database, Pace University School of Law,
http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-07.html

• cases

• Case No. 52 [Fovárosi Biróság Hungary 24 March 1992]

(citing art. 9 court concludes that prior sales transactions between the parties supply unstated details in telephone order

- Case LG Oldenburg 12 O 2943/94, Feb. 28, 1996 (F.R.G) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html.]

- Legfelsobb Bíróság, Gf.I. 31 349/1992/9, Jan. 10, 1992 (Hung) available at] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920110h1.html [<

- OGHO b547/93 , availableat] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html < [

- Bezirksgericht [BG] St. Gallen [District Court], 3PZ 97/18 , available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970703s1.html [<.

- Case No. 132 [Oberlandesgericht Hamm Germany 8 February 1995] (discussion of "language risk" in light of art. 8)

- Case No. 165 [Oberlandesgericht Oldenburg Germany 1 February 1995]

- Case No. 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken Germany 13 January 1993] citing art. 18(1) (See full text of the decision CLOUT case No. 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a .M. Germany 5 July 1995

- E g. , Fauba v. Fujitsu Microelectronik, Cour de Cassation, Paris 16, 993- 92 ,Apr. 22, 1992 (F.) (Term specifying revision of price according to market trends was sufficiently definite) availableat http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920422f1.html ;< OLG Frankfurt/M 10 U 80/93, Mar. 4, 1994 (F.R.G), availableat http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html .

- AZ 12.G.41.471/1991, Mar. 24, 1992 , supra note 132. (Quality , quantity, and price of goods impliedly fixed by the established practice of parties where seller repeatedly delivered the same type of goods and buyer paid after delivery .

- ICC Court of Arbitration - Paris 8324/1995 (Arbitral Award

1995) available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/958324i1.html) [< flexible price was valid where no market price established by common exchange institution for manganese) (on file with author) .

• AZ 12.G.41.471/1991, Mar. 24, 1992 , supra note 132. (Quality , quantity, and price of goods impliedly fixed by the established practice of parties where seller repeatedly delivered the same type of goods and buyer paid after delivery .

• OGHOb547/93, Nov.10, 1994(Aus ,.
(availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html [<.

• Tribunal of Int'l Commercial Arbitration at the Russian Federation of Chamber of Commerce 309/1993, Mar. 3, 1995 (Russ (,availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cases/950303r1 <.ht ml

• CAGrenoble ,93/1613 ,Apr.26 ,1995
(Fr (Availableat <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/95 0426f1.html

• BGSt.Gallen,SZ8485,Jul.3,1997 ,availableathttp://cisgw3.law.p ace.edu/cases/970703s1.html](involving an oral contract for the sale of textiles by a Dutch seller to a Swiss

• OGH Ob 547/93, Nov. 10, 1994 (Aus), available at
[http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html [.

• BGSt.Gallen,SZ8485,Jul.3,1997 ,availableathttp://cisgw3.law.p ace.edu/cases/970703s1.html [(involving an oral

• Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 15 March 1996, availableontheInternetathttp://www.cisgonline.ch/cisg/urteile/284 .htm (citing articles 14 and 55 when expressing doubt parties had undertaken obligations), affirmed , Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 July 1997 (no citation to articles 14 or 55); case No. 410 [Landgericht Alsfeld Germany 12 May 1995](court

indicates that buyer did not allege circumstances from which a lower price could be .

• case No. 343 [Landgericht Darmstadt Germany 9 May 2000] (parties' agreement as to price enforceable even if price different from that of the market); CLOUT case No. 106 [Oberster Gerichtshof Austria 10 November 1994] (transaction between a German seller and an Austrian buyer; parties had fixed the price in the contract concluded by offer and acceptance and therefore reversed an intermediate court's application of article 55 .

• case No. 139 [Arbitration-Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry award no 1993/309 of 3 March 1995]

• Oberlandesgericht [Provincial Court of Appeal] [OLG] Köln 22 U202/93 ,Feb.22,1994(F.R.G) ,availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cases/940222g1.html [<

• Sté Calzados Magnanni v. Sarl Shoes General Int'l, CA, 96J/00101 ,Oct.21,1999 (Fr (,available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html [

• W.T. GmbH v. P, Zivilgericht [Basel Civil Court][ZG] P4 [1991]/238 ,Dec.21,1992,(Switzavailable)athttp://cisgw3.law.pace.edu/cases/921221s1.html <

• BG Sissach, A 98/126, Nov. 5, 1998 (Switz) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981105s1.html . [

• BGH VII ZR 60/01, Oct. 31, 2001 [(F.R.G)] available at < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html [

• Landgericht [District Court][LG] Frankfurt 3/13 O 3/94, Jul. 5, 1995(F.R.G) ,availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cases/950705g1.html [

• W.T. GmbH v. P, Zivilgericht [Basel Civil Court][ZG] P4

[1991]/238, Dec. 21, 1992, (Switz (available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921221s1.html [<

• Amtsgericht [Petty Court] [AG] Kehl 3 C 925/93, Oct. 6, 1995 (F.R.G (available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951006g1.html [

• BGH VIII ZR 304/00, Jan. 9, 2002 (F.R.G (available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020109g1.html [English translation by Alston & Bird LLP, editors: William M. Barron, Esq & Birgit Kurtz, Esq.] (powdered milk)

• Oberster Gerichtshof [Supreme Court][OGH], 2 Ob 58/97, Mar. 20,1997 (Aus), available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html [remanding a case to determine if a modification by the seller regarding specifications of the product was favorable to the buyer).

• Landegericht [District Court][LG] Baden-Baden 4 O 113/90, Aug. 14 ,1991 (F.R.G) (available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910814g1.html <[.

• Hughes v. Société Technocontact, Cour de Cassation [Supreme Court]CASS.], B 95-19.448, 180 P, Jan. 27, 1998 (Fr (available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980127f1.html [

• CASS, Cour de Cassation, J 96-11.984, Jul. 16, 1998 (Fr (
available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980716f1.html

• OLG Saarbrücken 1 U 69/92, Jan. 13, 1993 (F.R.G) available at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930113g1.html <.

• Oberster Gerichtshof [Supreme Court][OGH], 2 Ob 58/97, Mar. 20, 1997) Aus (, available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html

• ICC Arbitration Case No. 8611 of 1997. Case text translatedbyBeateSatory, CISGW3database,PaceUniversitySchо

olofLaw ,http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.html - Note however, that the court proceeded to find an obligation of good faith elsewhere in the CISG.

• Berlandesgericht (Provinc ial Co urt of Appeal) München, case number 7 U 1720/94 Decided on 8 February 19 9 5. Case law o UNCITRAL texts (CLOUT), abstract no 133 Reproduced at http:/cisgw3.law.pace.edu/cases950208g1.html

• ICC Arbitration Case No. 8611 of 1997. Case text translated by Beate Satory ,CISG W3 database, Pace UniversitySchoolofLaw ,http://cisgw3.law.pace.edu/cases978611i1.html.

• Case No. 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen Switzerland 5 December 1995] (fax "ordering" software devices sufficiently definite notwithstanding failure to mention price .

• Case No. 155 [Cour de Cassation France 4 January 1995 ,] affirming ,CLOUT case No. 158 [Cour d'appel Paris France 22 April 1992]à (revoir en function de la baisse du marché ".

• ICC Court of Arbitration - Paris 8324/1995 (Arbitral Award1995availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cases/958324i1.html flexible price was valid where no <

• ICC award No. 8324, 1995, Unilex .

• Legfelsobb Bíróság, Gf.I. 31 349/1992/9, Jan. 10, 1992 (Hung) , available at >http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920110h1.html> [

• Case No. 155 [Cour de Cassation France 4 January 1995], affirming ,CLOUT case No. 158 [Cour d'appel Paris France 22 April 1992]("à revoir en function de la baisse du marché ") .

• Case No. 139 [Arbitration-Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry award no3,309/1993 March 1995];

ederation Chamber of Commerce and Industry award No 304/1939 ,Russia, OGH,512/96,Jun.18,1997(Aus),availableathttp://cisgw3.law.pace.edu/cases/970618a3.html (Cour de Cassation, Paris 92 16 993 , Apr. 22, 1992 (Fr.) (term specifying revision of price according to market trends was sufficiently definite (available <at http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920422f1.html ;OLG Frankfurt/M 10 U 80/93, Mar. 4, 1994 (F.R.G (availableat http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html [some items in the order contained prices but as buyer insisted on delivery of total order, the offer was not sufficiently definite under either German Civil Code or CISG Art. 14 because special screws did not contain a price) .

• ICC Court of Arbitration - Paris 8324/1995 (Arbitral Award 1995(Availableat) http://cisgw3.law.pace.edu/cases/958324i1.htm(flexible price was valid where no market price established by common exchange institution for manganese) (on file with author .

• L G Oldenburg 12 O 2943/94, Feb. 28, 1996 (F.R.G) , available at]http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html Legfelsobb Bíróság, Gf.I. 31 349/1992/9, Jan. 10, 1992 [(Hung (. availableat http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920110h1.html [OGHOb547/93 ,available http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html

• Bezirksgericht [BG] St. Gallen [District Court], 3PZ 97/18, Jul3 ,1997 (Switz),availableat http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970703s1.html <.

• Oberlandesgericht Frankfurt , Germany, 15 March 1996, available on the Internet at http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/284.htm (citing articles 14 and 55 when

expressing doubt parties had undertaken obligations), affirmed ,
Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 July 1997 (no citation to articles 14 or 55); CLOUT case No. 410 [Landgericht Alsfeld Germany 12 May 1995] (court indicates that buyer did not allege circumstances from which a lower price could be established in accordance with article 55) .

• CAGrenoble , 93/1613 , Apr.26 /1995 (Fr (Availableat <
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f1.html. [

• CAG renoble, 93/1613, Apr.26, 1995
(Fr) , Availableat] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f1.
html < [

• Oberlandesgericht [Provincial Court of Appeal] [OLG] Köln 22 U202/93 , Feb. 22, 1994 (F.R.G (available at
] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940222g1 < html [.

• OLG Dresden 7 U 720/98, Jul. 9, 1998 (F.R.G) available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980709g1.html echtb

Ank van Koophandel Veurne [District Court] [Kh] A/00/00665, Apr. 25, 2001 (Belg), availableat <
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010425b1.html

• BGH VIII ZR 304/00, Jan. 9, 2002 (F.R.G) , available at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020109g1.html [(powdered milk).

• Court] O[GH] 10 Ob 518/95, Feb. 6, 1996 Aus) availabl at
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html [

3 -المراجع باللغة الفرنسية

*** Khaled Hussien.**

"L' Equilbie Entre les parties Au proces penal theorie et pratique appliqué dans la phase preparatoier these pour le Doctorat en

Droit Pesentee et soutenue le 18 decembre 2001" .

فهرس الموضوعات

الفصل الثاني

الفصل الثالث